



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

NOVÂNIA NUNES

**PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO – VANTAGENS
E DESVANTAGENS – UM ESTUDO DE CASO
COM OS PREGOEIROS DA UFSC**

**Florianópolis
2007**

NOVÂNIA NUNES

**PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO – VANTAGENS
E DESVANTAGENS – UM ESTUDO DE CASO
COM OS PREGOEIROS DA UFSC**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Santa Catarina como um dos pré-requisitos para a obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Flávio da Cruz, M.Sc.
Co-orientador: Aldo Felipe da Mata, Esp.

Florianópolis
2007

Novânia Nunes

**PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO – VANTAGENS
E DESVANTAGENS – UM ESTUDO DE CASO
COM OS PREGOEIROS DA UFSC**

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota, atribuída pela banca constituída pelo Orientador e membros, abaixo nominados

Florianópolis, 25 de Junho de 2007.

Prof^ª. Dr^ª Elisete Dahmer Pfitscher

Coordenadora de Monografias do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca:

Prof. Flávio da Cruz, M.Sc. (Orientador)

Prof^ª. Eleonora Milano Falcão Vieira, Dr^ª.

Prof. Vladimir Arthur Fey, M.Sc.

**Ao meu filho, Matheus,
pela compreensão das
minhas constantes ausências.**

AGRADECIMENTOS

A Deus, por estar presente em toda a minha vida.

Ao meu filho Matheus, pela compreensão e pela paciência, perante minha ausência no decorrer do curso.

À minha mãe, Ascendina, por assumir e coordenar todos os afazeres e cuidar do meu filho enquanto estive ausente.

À Minha irmã Mauricéa, por estar sempre comigo e por ter me orientado, não só no decorrer do curso, mas também na minha monografia.

Os meus agradecimentos especiais, aos amigos Natal e Ricardo, que sempre me incentivaram e torceram por mim.

Não poderia deixar de agradecer a uma outra pessoa tão especial, ao amigo Paulo, pois foi ele que me incentivou a retomar meus estudos, sempre acreditando na minha capacidade.

Aos meus colegas de trabalho e de turma, pela compreensão e paciência durante a jornada acadêmica e pela amizade demonstrada.

Aos demais amigos que, de uma forma ou de outra, me incentivaram e me apoiaram.

À Universidade Federal de Santa Catarina, em especial aos meus chefes, que souberam entender o quanto era importante a minha formação.

Aos professores que souberam entender os nossos momentos de dificuldades e que foram não só educadores, mas grandes parceiros. Estes jamais serão esquecidos.

À coordenação de monografia pela orientação, dicas e incentivos para conclusão deste trabalho.

Aos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina, por terem aceitado participar desta pesquisa.

Ao meu co-orientador, Aldo, pela orientação, paciência e presteza em auxiliar na elaboração deste trabalho.

E, finalmente, meu agradecimento especial ao meu orientador, Prof. Flávio da Cruz, pela orientação firme e segura, confiança e dedicação na realização desta monografia.

"Amigo é coisa pra se guardar do lado
esquerdo do peito, dentro do coração.

Mesmo que o tempo e a distância digam
não, mesmo esquecendo a canção.

O que importa é ouvir a voz
que vem do coração.

Pois seja o que vier, venha o que vier,
qualquer dia amigo, eu volto a te
encontrar,

qualquer dia amigo, a gente vai se
encontrar[...]"

(Fernando Brant)

RESUMO

O tema deste trabalho de conclusão de Curso diz respeito às licitações, mais especificamente à modalidade pregão presencial e eletrônico, com o seguinte objetivo: pesquisar as vantagens e desvantagens destas duas formas de pregão. A pesquisa foi realizada em duas etapas. Na primeira, foi feito um estudo da fundamentação teórica, a partir da literatura especializada em Administração e Direito Público, licitações na modalidade pregão e as vantagens e/ou desvantagens do pregão presencial e eletrônico. Na segunda etapa, realizou-se um estudo de caso, por meio de questionário, com os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Esta pesquisa, de caráter qualitativo e descritivo, apresentou resultados que apontaram algumas vantagens e desvantagens entre pregão presencial e eletrônico. As *vantagens* mais evidenciadas para o *pregão presencial* foram: negociação direta com o fornecedor, rapidez no recebimento de documento, facilidade em resolver as dúvidas, desburocratização e transparência. As *desvantagens* foram: menor abrangência em termos de números de fornecedores, menor concorrência, lentidão dependendo do número de itens e tumulto com o elevado número de participantes. Agora as *vantagens* mais evidenciadas para o *pregão eletrônico* foram: maior abrangência, melhor concorrência implicando em propostas mais vantajosas, agilidade, maior velocidade, possibilidade de fazer mais de um pregão simultaneamente, desburocratização e transparência. As *desvantagens* foram: contato indireto com o fornecedor, dificuldades na negociação, a exigência dos documentos via correio e problemas computacionais.

Palavras-Chave: Licitação. Pregão eletrônico. Pregão presencial. Vantagens e desvantagens.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Formação em nível de Pós-graduação dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina.....	54
Gráfico 2 -	Tempo de experiência, na área, dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina	55
Gráfico 3 -	Grau de satisfação dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina, em relação à função	56
Gráfico 4 -	Vantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina	65
Gráfico 5 -	Desvantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina	66
Gráfico 6 -	Vantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina	68
Gráfico 7 -	Desvantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina	70
Gráfico 8 -	Comparação das vantagens e desvantagens entre o pregão presencial e o pregão eletrônico.....	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Perfil dos pregoeiros pesquisados	53
Quadro 2 - Resumo das perguntas e respostas aos questionamentos referentes à formação prática dos pregoeiros pesquisados.....	58
Quadro 3 - Vantagens e desvantagens com respeito ao pregão presencial enumeradas segundo os pregoeiros pesquisados.....	64
Quadro 4 - Vantagens e desvantagens com respeito ao pregão eletrônico segundo os pregoeiros pesquisados.....	67

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	12
1.2	TEMA E PROBLEMA	13
1.3	OBJETIVOS	14
1.3.1	Objetivo geral	14
1.3.2	Objetivos específicos	15
1.4	JUSTIFICATIVA DA PESQUISA	15
1.5	METODOLOGIA DA PESQUISA	16
1.5.1	População de estudo	21
1.5.2	Meio de coleta de dados	21
1.6	LIMITAÇÃO DA PESQUISA	21
1.7	ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	22
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	23
2.1	ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	23
2.2	LICITAÇÃO E CONTRATOS PÚBLICOS	26
2.2.1	Contratos públicos	26
2.2.2	Licitação	27
2.2.2.1	A evolução histórica da licitação	27
2.2.2.2	Conceito, objetivo e princípios da licitação pública	28
2.2.2.3	Modalidade de licitação	31
2.3	PREGÃO	32
2.3.1	Conceitos	32
2.3.2	O surgimento do pregão e sua normatização	33
2.3.3	Princípios que orientam a modalidade pregão	35
2.3.4	Aspectos distintos do pregão em relação a outras modalidades	37
2.3.5	Tipos de pregão.....	39
2.3.5.1	Pregão presencial	39
	Fase interna ou preparatória do pregão presencial.....	40
	Fase externa do pregão presencial	41
	Procedimentos do pregão presencial.....	41
2.3.5.2	Pregão eletrônico	42
	Finalidades e vantagens do pregão eletrônico	42
	Procedimentos do pregão eletrônico	43
	Fase interna ou preparatória do pregão eletrônico.....	43
	Fase externa: sessão pública no pregão eletrônico.....	44

2.3.6	Algumas considerações importantes para processo do pregão.....	45
2.3.6.1	Bens e serviços comuns.....	46
2.3.6.2	Lances.....	46
2.3.6.3	Penalidades.....	47
2.3.6.4	Valor de referência.....	48
2.3.6.5	Termo de referência.....	48
2.3.6.6	Reserva orçamentária.....	49
2.3.6.7	Pregoeiro.....	50
2.3.6.8	Portal eletrônico.....	52
3	DISCUSSÕES E RESULTADOS.....	53
3.1	APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DO PERFIL DOS ENTREVISTADOS.....	53
3.2	A FORMAÇÃO PRÁTICA DOS PREGOEIROS.....	57
3.3	MODALIDADE PREGÃO: PRESENCIAL E ELETRÔNICO.....	60
3.3.1	Pregão presencial.....	62
3.3.1.1	Pregão presencial: vantagens e desvantagens.....	63
3.3.1.1.1	<i>Vantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros.....</i>	<i>63</i>
3.3.1.1.2	<i>Desvantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros.....</i>	<i>65</i>
3.3.1.2	Pregão eletrônico: vantagens e desvantagens.....	67
3.3.1.2.1	<i>Vantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros.....</i>	<i>68</i>
3.3.1.2.2	<i>Desvantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros.....</i>	<i>69</i>
3.4	A MODALIDADE PREGÃO E A TRANSPARÊNCIA NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS.....	70
3.5	VANTAGENS E DESVANTAGENS: PREGÃO PRESENCIAL VERSUS PREGÃO ETRÔNICO.....	72
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS REFERÊNCIAS ANEXOS	

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como objeto de análise a nova modalidade de licitação denominada pregão, com ênfase na discussão das vantagens e desvantagens entre pregão eletrônico e/ou presencial.

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A licitação é regulamentada pela Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, que dá as devidas providências ao inciso XXI do artigo 37 da Constituição Federal de 1988, que determina que a aquisição de bens e serviços pela Administração Pública seja realizada através de licitação.

Em seu artigo primeiro, a Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Prevê ainda em seu artigo terceiro,

a licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e selecionar a proposta mais vantajosa para a administração e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento e dos que lhe são correlatos.

A Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993 estabelece também, em seu art. 22, cinco modalidades de licitação: concorrência; tomada de preço; convite; concurso e leilão.

O pregão, como modalidade de licitação, foi instituído em 17 de julho de 2002, pela Lei nº 10.520, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, para aquisição de bens e serviços comuns.

Essa nova modalidade de licitação, pregão, surgiu da necessidade do governo de modernizar os processos de aquisição de bens e serviços. Essa modalidade, inicialmente presencial, na qual os concorrentes elaboravam suas propostas e, posteriormente, disputavam os preços pessoalmente diante do pregoeiro, evoluiu para a forma eletrônica, com o uso de tecnologia de informação. Essa forma de conduzir o processo de aquisição eletronicamente foi denominada de pregão eletrônico e visa garantir maior competitividade, eficiência, transparência e grande economia de recursos e de tempo na aquisição de bens e serviços.

As discussões sobre quais as vantagens e/ou desvantagens de se adotar o pregão eletrônico ou o presencial, na forma de licitar a aquisição de bens e serviços comuns, nas instituições públicas, são temas relevantes, objetos de estudo de vários trabalhos, entre eles, Souza (2004) e Niebuhr (2005).

Porém, é preciso saber, na visão dos especialistas e, também, daqueles que conduzem os pregões públicos, se de fato as vantagens são maiores que aquelas apresentadas pelas outras modalidades de licitação e, mais especificamente, dentre as duas formas de pregão, presencial e eletrônico, qual deles apresenta menos desvantagens e/ou mais vantagens do ponto de vista da Administração Pública.

1.2 TEMA E PROBLEMA

O pregão vem sendo utilizado pela Administração Pública como forma de possibilitar maior transparência e agilidade no processo licitatório.

O pregão é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios, conforme disposto em regulamento, qualquer que seja o valor estimado da contratação, na qual a disputa pelo fornecimento é feita em sessão pública, por meio de propostas e lances.

Nesse sentido também define Jacoby (2006, p.144) quando diz, “pregão é a modalidade de licitação para a aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação, em que a disputa é feita por meio de propostas e lances em sessão pública”.

Niebuhr (2005, p.23) define pregão presencial como aquele no qual, “os licitantes podem estar todos presentes fisicamente, numa determinada sessão em que os procedimentos são realizados”.

No pregão eletrônico, o processamento dá-se basicamente através da utilização da tecnologia de informação, a distância. Isto é, sem as presenças físicas dos licitantes, que encaminham as suas propostas e participam do certame valendo-se da internet.

O pregão, como modalidade de licitação utilizada pela Administração Pública Federal desde o ano 2000 (MP 2.026/2000 e 2.182/2000, regulamentadas pelo Decreto nº 3.555, 08 de agosto de 2000), posteriormente estendida aos estados e aos municípios com a aprovação da Lei nº 10.520 de 17 de julho de 2002, não obedece a limites de valores como as demais modalidades. Inverte a ordem de habilitação e classificação das propostas, ou seja, primeiro se

conhece o valor ofertado e só depois verifica se a empresa vencedora está devidamente habilitada, isto é, se ela possui regularidade fiscal, regularidade jurídica e se oferece as condições técnicas e econômico-financeiras exigidas no edital.

O Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005, regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns e dá outras providências. Essa forma de licitação de pregão eletrônico apresenta algumas vantagens para as empresas, e, também, para a Administração Pública em geral. Dentre elas pode-se ressaltar a agilidade no processo licitado, a desburocratização, o aumento de competitividade com mais empresas participando e, principalmente, a redução dos custos para o órgão público.

O pregão eletrônico é diferente das demais modalidades de licitação que foram definidas na Lei nº 8.666/93. No art. 2º do Decreto nº 5.450/2005, enuncia-se que: “O pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação do tipo menor preço, realizar-se-á quando a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns for feita à distância em sessão pública por meio de sistema que promova a comunicação via internet”.

Considerando-se as novidades operacionais e o aparelhamento estrutural, bem como a existência dessas duas modalidades de pregão, presencial e eletrônico, o problema que se propõe nesta pesquisa é: *quais as vantagens e/ou desvantagens do pregão presencial e do pregão eletrônico para a administração pública?*

Para problematizar e responder a esta questão, a pesquisa aqui proposta se serviu da literatura especializada e de um estudo de caso junto aos pregoeiros da Universidade Federal Santa Catarina (UFSC). Nesta pesquisa, buscou-se conhecer o ponto de vista destes pregoeiros, a respeito das vantagens e/ou desvantagens das duas formas de pregão para a administração pública, segundo os princípios que regem a licitação.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Este trabalho tem como objetivo pesquisar, dentre os dois tipos de pregão, presencial e eletrônico, qual deles apresenta maiores vantagens e/ou desvantagens do ponto de vista da Administração Pública, segundo a opinião dos pregoeiros da UFSC.

1.3.2 Objetivos específicos

Como objetivos específicos foram estabelecidos os seguintes:

- conhecer a legislação de licitação na modalidade de pregão;
- descrever os conceitos referentes à licitação no pregão eletrônico e presencial;
- conhecer o pregão eletrônico e o pregão presencial, enfocando suas respectivas vantagens e/ou desvantagens.

1.4 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

A Lei das Licitações e Contratos Públicos surgiu da necessidade de um controle maior dos negócios públicos, por causa de uma série de fatores negativos presentes em todo os níveis da gestão pública. Estes fatores vão desde a aplicação inadequada de recursos até os crimes contra o erário, que caracterizam as diversas formas de corrupção ativa e passiva.

O excesso de trâmites e documentações que se fizeram necessários aos procedimentos ditados pela Lei nº 8.666/1993, nas modalidades de licitação definidas nessa lei, aumenta os custos e prazos nas operações licitatórias. Isto faz com que muitos materiais, produtos e serviços básicos, necessários ao funcionamento dos órgãos e instituições públicas, dependam dos demorados processos que implicam a maioria das outras modalidades de licitação. Nesse contexto surge então o pregão como uma modalidade de licitação que se acredita ser menos burocrática e demorada e apresenta ainda um maior grau de transparência, exigido em lei.

A criação do pregão, como modalidade de licitação, buscou simplificar os procedimentos burocráticos, nos casos em que os preços podem ser facilmente avaliados, quando da presença dos produtos ou serviços padronizado no mercado, os chamados bens e serviços comuns. Segundo o art.3º do Anexo I, do Decreto nº 3.555/2000, isto se destina a garantir, por meio de disputa justa entre os interessados, a compra mais econômica, segura e eficiente.

Como já afirmado na introdução, a visão dos especialistas e também daqueles que conduzem o pregão público é importante para se conhecer se de fato as vantagens são maiores que aquelas apresentadas pelas modalidades de licitação, mais especificamente dentre as duas formas de pregão, presencial e eletrônico, qual deles apresenta menos desvantagens do ponto de vista da Administração Pública. A necessidade desta avaliação justifica pesquisa como esta

que, apesar de ter limites precisos e, sem dúvida, não esgotar o assunto, pode trazer dados importantes para a avaliação dos desempenhos dos pregores nas licitações públicas.

Esta pesquisa, especificadamente, poderá ainda, auxiliar nos procedimentos e no desempenho dos pregores da Universidade Federal de Santa Catarina, onde foi desenvolvida. Como mais uma contribuição, espera-se também que auxilie nas decisões, no momento de optar pela modalidade de prego, dentro dos preceitos dessa lei, corroborando na melhor escolha para o bom andamento do processo.

1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para a realização de um trabalho científico é necessário conhecer-se as metodologias aplicáveis ao estudo da pesquisa. Segundo Gil (1999, p.19), pode-se definir pesquisa “como o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”.

Além das metodologias aplicáveis à pesquisa que se quer realizar, é necessário, também, conhecer-se muito claramente os problemas que se busca responder.

De forma geral, a pesquisa investiga o ambiente em que vive o homem, e o próprio homem. Ghizzotti (1995, p.11) afirma que para “esta atividade de pesquisa, o investigador recorre à observação e à reflexão que faz sobre os problemas que enfrenta, e à experiência passada e atual dos homens na solução destes problemas”.

Para a pesquisa em contabilidade, segundo Beuren (2003, p.48) “o ambiente em que vive o homem ou pelo menos passa grande parte de seu dia é representado pelas organizações, e o próprio homem configura-se como um profissional que trabalha nas ou para as organizações”.

Assim, neste trabalho tratou-se de pesquisar sujeitos em suas organizações, que se configuram em profissionais que passam grande parte do seu dia em função das atividades para a organização na qual trabalham. Isto é, os pregores que desenvolvem suas atividades na Universidade Federal de Santa Catarina.

O processo de pesquisa resulta num estado de conhecimentos, o qual é importante e deve ser tratado com rigor científico. Estes conhecimentos, ditos conhecimentos científicos, dependendo do contexto metodológico, são diferenciados de outros tipos de conhecimento.

A literatura apresenta quatro tipos de conhecimentos: popular, científico, filosófico e religioso (teológico).

Para Lakatos e Marconi (2000, p. 18), o conhecimento popular é valorativo por excelência, pois se fundamenta numa seleção operada com base em estado de ânimo e emoções. É também reflexivo, mas estando limitado pela familiaridade com o objeto, não pode ser reduzido a uma formulação geral. É assistemático, pois se baseia na organização particular das experiências próprias do sujeito. É verificável, visto que está limitado ao âmbito da vida diária. Conforma-se com a aparência e com o que se ouviu dizer a respeito do objeto, não permitindo a formulação de hipótese, portanto também falível e inexato.

Esse conhecimento popular, por certo, está intrinsecamente ligado aos ditos populares ou saberes do senso comum, como alguns legados deixados pelos nossos antepassados, que não são verdadeiros, mas que de tanto se afirmar muitos os tomam como verdadeiros. Um exemplo muito comum e muito seguido é aquele no qual popularmente se diz que manga com leite faz mal. Encontram-se ainda pessoas que acreditam seriamente nesse conhecimento popular.

O conhecimento filosófico é valorativo, pois se baseia em hipóteses que não poderão ser submetidas à observação. “Este conhecimento emerge da experiência e não da experimentação” (TRUJILLO 1982, p.12), sendo, portanto não verificável. Consiste num conjunto de enunciados logicamente correlacionados e, por isto, é então racional. Apresenta características de sistemático, pois suas hipóteses e enunciados baseiam-se numa representação coerente da realidade. Por fim, é infalível e exato, já que seus postulados e hipóteses não são submetidos ao teste de observação (experimentação).

Portanto, o conhecimento filosófico, segundo Lakatos e Marconi, (2000, p. 19) são caracterizados pelo esforço da razão pura por questionar os problemas humanos e poder discernir entre certo e o errado, unicamente recorrendo às luzes da própria razão humana.s

O conhecimento religioso, isto é, teológico, segundo esses autores apóia-se em doutrinas que contêm proposições sagradas (valorativas), por terem sido reveladas pelo sobrenatural (inspiracional). Por este motivo, tais verdades são consideradas infalíveis e indiscutíveis (exatas). É um conhecimento sistemático do mundo (origem, significado, finalidade e destino) como obra de um criador divino. Suas evidências não são verificáveis.

Assim, o conhecimento religioso ou teológico parte do princípio de que as verdades tratadas são infalíveis e indiscutíveis, por serem consideradas revelações divinas.

Esse conhecimento religioso, por vezes, é confrontado com o conhecimento científico, principalmente com respeito à origem da vida e do mundo. A questão da religiosidade ou da crença, neste caso, origem da vida ou do mundo, serve como um bom exemplo, pois há

peessoas que acreditam que Deus criou o mundo e o homem. Portanto, deve ser difícil para o professor de Biologia apresentar e explicar a teoria da evolução do homem ou teoria do surgimento do universo, o *big-bang*.

Por fim, o significado de conhecimento científico. Para Trujillo (1982, p.14), o conhecimento científico é real (factual) pois lida com ocorrências ou fatos, isto é, com toda forma de existência que se manifesta de algum modo.

Para Lakatos e Marconi (2000, p. 20), o conhecimento científico constitui um conhecimento contingente, pois suas proposições ou hipóteses têm sua veracidade ou falsidade conhecida por meio da experimentação e não apenas pela razão, como no conhecimento filosófico.

Esse conhecimento é ainda sistemático, pois trata de uma saber ordenado logicamente. É verificável, pois as afirmações que não podem ser comprovadas não pertencem ao âmbito da ciência. É ainda falível em virtude de não ser definitivo ou absoluto, tornando-se assim aproximadamente exato.

Apesar da separação metodológica entre os tipos de conhecimentos popular, filosófico, religioso e científico, Lakatos e Marconi (2000, p.20) afirmam que,

no processo de apreensão da realidade do objeto, o sujeito cognoscente pode penetrar nas diversas áreas: ao estudar o homem, por exemplo, pode-se tirar uma série de conclusões sobre sua atuação na sociedade, baseada no senso comum ou na experiência cotidiana.

A separação metodológica do conhecimento não quer dizer então que o indivíduo não possa utilizar-se dos conhecimentos que ele adquiriu em suas observações e experiências cotidianas (conhecimento popular) para formar um conceito científico (conhecimento científico).

Com respeito a este trabalho, após essa explanação, pode-se afirmar que os conhecimentos resultantes desta pesquisa poderão ser conceituados como científicos, pois nele se lidou com fatos e ocorrência (real); sua proposição se baseou também em experimentação e não somente na razão; seus resultados poderão ser verificados, pois não é absoluto ou definitivo e portanto é aproximadamente exato.

Com referência à conceituação acima defendida é passível de contestação, no tocante aos resultados da pesquisa, visto que outros indivíduos podem obter outras considerações a respeito do objeto de estudo e chegarem a conclusões diferentes. Mas esta ação não o exclui de ser um conhecimento científico, cujas características, já comentadas anteriormente, do

ponto de vista do contexto, são factuais, contingentes, sistemáticas, verificáveis, falíveis e aproximadamente exatas (TRUJILLO, 1982, p. 11).

A escolha do tipo de pesquisa a ser desenvolvida num trabalho científico não pode ser arbitrária e deve recorrer daquela que mais se adequar ao tema escolhido.

Encontram-se na literatura inúmeros autores que apresentam uma série de tipologia de pesquisas. Dentre eles podemos citar: Andrade (2002); Bervian (1983); Bruyne et al (1977); Cervo e Demo (1985); Gil (1999); Santos (1999); Trivinões (1987); Vergara (1997).

Considerando a particularidade da pesquisa em Contabilidade, as tipologias do delineamento de pesquisas que mais se aplicam a esta área do conhecimento, segundo Raupp e Beuren (2003, p.79) estão agrupadas em três categorias:

Pesquisa quanto aos objetivos: que contempla a pesquisa exploratória, descritiva e explicativa.

Pesquisa quanto aos procedimentos: que aborda o estudo de caso, o levantamento, a pesquisa bibliográfica, documental, participante e experimental.

Pesquisa quanto à abordagem do problema: que compreende a pesquisa qualitativa e quantitativa.

Neste trabalho, visando melhor alcançar os resultados a que se propõe, optou-se por seguir uma *pesquisa descritiva*, do ponto de vista dos objetivos; *qualitativa*, do ponto de vista do enfoque do problema e, *um estudo de caso*, quanto ao procedimento.

A pesquisa descritiva foi escolhida para ser desenvolvida neste trabalho, pois apresenta características semelhantes às defendidas por dois autores, quais sejam: “a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever características de determinada população ou fenômeno ou estabelecimento de relações entre as variáveis” (GIL, 1999); “a pesquisa descritiva preocupa-se em observar fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles”, (ANDRADE 2002).

Assim, este trabalho realiza um estudo que descreve as características de uma determinada população, os pregoeiros da UFSC. Pesquisa e registra variáveis, estabelece as relações existentes entre elas e após, procede a sua interpretação.

A opção por uma pesquisa qualitativa, do ponto de vista da abordagem do problema, deu-se pelo fato de que ela oportuniza uma análise mais profunda em relação ao fenômeno que está sendo estudado. Seu uso é bastante aceito em pesquisas desenvolvidas na Contabilidade.

Quanto à escolha do estudo de caso como procedimento, justifica-se pelo fato de que este é caracterizado pelo “estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir conhecimentos amplos e detalhados do mesmo”. (Gil, 1999, p.58).

Ainda, de acordo com esse autor, um estudo de caso é uma pesquisa que busca conhecer um fenômeno pertinente a um determinado grupo e pode utilizar-se de questionários e entrevistas como meio de coleta de dados (GIL, p. 59).

O estudo de caso desenvolvido neste trabalho, abordando uma população específica, no caso os pregoeiros da UFSC, foi instrumentado com um levantamento teórico geral sobre o conteúdo do objeto da pesquisa.

Nessa etapa então, antes da realização do estudo de caso propriamente dito, fez-se uma revisão bibliográfica sobre administração pública, licitação e suas modalidades, especialmente sobre a modalidade pregão, objeto específico desta pesquisa.

Com relação aos instrumentos de coleta de dados, Triviños (1987), salienta que os questionários e entrevistas, são meios “*neutros*”, isto porque o que ilumina e confere vida a tais instrumentos é a teoria utilizada pelo pesquisador.

Também Lüdke e André (1986), explicitaram que o questionário é um dos instrumentos que pode ser utilizado na coleta de dados, nas abordagens qualitativas.

Para se realizar uma pesquisa é preciso promover o confronto entre dados, as evidências, as informações coletadas sobre determinado assunto e o conhecimento teórico acumulado a respeito dele.

O questionário, neste caso, serve como fonte em que as informações são coletadas e poderão ser confrontadas, quando da realização da análise de dados.

Dessa forma, as proposições de Triviños (1987), André e Lüdke (1986) ressaltaram a relevância da utilização de questionários em pesquisas qualitativas. Portanto, enquanto abordagem qualitativa, elaborou-se um questionário que foi utilizado como instrumento de pesquisa.

A coleta de dados junto aos pregoeiros é realizada então, por meio de um questionário com questões abertas e fechadas, por acreditar-se que esse instrumento possui uma organização que possibilita uma boa interação com os pregoeiros pesquisados e também uma referência criteriosa para as análises e registros posteriores.

1.5.1 População de estudo

A população de estudo desta pesquisa, como já mencionado anteriormente, foram os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), lotados em duas comissões permanentes de licitação, CPs, distintas: uma ligada à Reitoria e a outra ao Hospital Universitário.

A Comissão de Licitação da Reitoria iniciou suas atividades no pregão presencial em abril de 2003 e no pregão eletrônico em março de 2006. É composta atualmente por quatro pregoeiros designados pelo Gabinete do Reitor através de Portaria, estando localizada no Campus da Universidade no , anexo do Restaurante Universitário, no bairro da Trindade.

A Comissão Permanente de Licitação do Hospital Universitário iniciou suas atividades no pregão presencial em maio de 2003 e no pregão eletrônico em setembro de 2005. Atualmente é composta por sete pregoeiros designados pelo Gabinete do Reitor e está situada no Hospital Universitário, no Campus Universitário, no bairro da Trindade.

1.5.2 Meio de coleta de dados

O meio de coleta de dados utilizado, de acordo com a metodologia proposta por Gil (1999), foi o questionário com perguntas abertas e fechadas. Estava organizado em três itens: dados pessoais, formação escolar e a parte específica sobre os pregões, seu funcionamento, vantagens e desvantagens dos pregões presencial e eletrônico. O item três continha 21 subitens pertinentes ao problema investigado.

Foram distribuídos sete questionários entre os pregoeiros das duas Comissões de Processos Licitatórios: a do Hospital Universitário e da Reitoria, ambas da Universidade Federal de Santa Catarina.

1.6 LIMITAÇÃO DA PESQUISA

Embora sejam definidas seis modalidades de licitação na administração pública brasileira, esta pesquisa está limitada à modalidade de licitação *pregão* e será desenvolvida somente com os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina.

1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho de monografia está organizado em capítulos, os quais se apresentam da seguinte forma:

No primeiro capítulo, faz-se a introdução inicial da pesquisa, apresentam-se o tema e problema, os objetivos geral e específico, a justificativa da pesquisa, a metodologia da pesquisa, a limitação da pesquisa e este próprio item, a organização do trabalho.

O segundo capítulo apresenta a fundamentação teórica que norteou todo o estudo qualitativo descritivo, expondo um resumo da literatura especializada sobre licitação, principalmente a modalidade *pregão*.

O terceiro capítulo apresenta os resultados e a discussão da pesquisa.

E, por último, nas considerações finais, descrevem-se qualitativamente os resultados alcançados e apresentam-se sugestões, que possam auxiliar no desenvolvimento das ações de *pregão* e servir como fonte de pesquisa para outros trabalhos acadêmicos

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, apresenta-se uma revisão bibliográfica com base em livros, textos, leis, artigos, dissertações, teses, bem como outras publicações que tratam da discussão dos conceitos, princípios e normas, visando substanciar a fundamentação teórica da pesquisa desenvolvida nesta monografia.

Embora este trabalho diga respeito à licitação na modalidade pregão, faz-se necessário apresentar primeiramente noções sobre a Administração Pública, tendo em vista ser esta pesquisa desenvolvida numa instituição Pública Federal na qual esta modalidade é normatizada por leis específicas que a regulamentam.

2.1 ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

A expressão Administração Pública pode ser utilizada em diversos sentidos e, por esta razão, o seu conceito torna-se, muitas vezes, um pouco divergente.

Em um Estado de Direito, isto é, governado segundo princípios democráticos, jurídicos e éticos, que leva em conta a sociedade, a Administração Pública é definida por Gasparini (2002, p.41) como “um complexo de atividades concretas e imediatas desempenhadas pelo Estado sob os termos e condições da lei, visando o atendimento das necessidades coletivas”.

Isto significa dizer que as ações desempenhadas pelo Estado, sob os termos e condições da lei, devem levar em consideração as necessidades coletivas e não interesses pessoais e/ou dos governantes, ou ainda, interesses particulares de um grupo dominante.

O Estado é constituído para perseguir e alcançar interesses coletivos, que não seriam possíveis individualmente. Para conseguir esse objetivo criou-se todo um aparelhamento, o qual se convencionou chamar de Administração Pública.

Para Meirelles (2003, p.63) a Administração Pública deve ser conceituada, adotando-se alguns critérios como segue:

o formal, que define a Administração como um conjunto de órgãos instituídos para consecução dos objetivos do Governo; o material, que estabelece um conjunto de funções necessárias para os serviços públicos; e o operacional, que a define como o desempenho perene e sistemático, legal e técnico dos serviços próprios do Estado ou por ele assumidos em benefício da coletividade.

Da mesma forma, o conceito de Administração Pública, segue critérios que devem levar em conta o benefício da coletividade, isto é, o conjunto de órgãos que forma a Administração pública (critério formal), estabelece um conjunto de funções (critério material) as quais devem ser desempenhadas legais e tecnicamente (critério operacional) em função da coletividade.

Tem a Administração Pública, portanto, a função de agir em nome do Estado para dar cumprimento fiel aos comandos normativos, de modo a atender aos fins públicos, ao interesse público.

Significado semelhante ao de Meirelles (2003) é apresentado por Medauar (2003,p. 47), mas esta reúne a sua conceituação em apenas dois aspectos e afirma que:

no aspecto *funcional*, Administração Pública significa um conjunto de atividades do Estado que auxiliam as instituições públicas de cúpula no exercício de funções de governo, que organizam a realização das finalidades públicas postas por tais instituições e que produzem serviços, bens e utilidades para a população [...]. No *organizacional*, Administração Pública representa um conjunto de órgãos e entes estatais que produzem serviços, bens e utilidades para a população, coadjuvando as instituições políticas de cúpula no exercício das funções de governo.

No enfoque organizacional, pensa-se logo numa estrutura ou aparelhamento articulado, como ministérios, secretarias, departamentos, etc., destinados a realizar as atividades que produzem bens e utilidades para a população, enfoque funcional, como ensino público, calçamento de ruas, construção de estradas, etc.

Outros critérios para conceituar Administração Pública são apresentados por outros autores do Direito Administrativo, mas um interessante resumo é feito por Marinela (2006, p.21, grifo do autor), que o apresenta sob dois critérios:

- a) critério **formal, orgânico ou subjetivo** é o conjunto de órgãos, a estrutura estatal, que alguns autores até admitem como sinônimo de Estado, quando pensado no aspecto físico, estrutural. Neste sentido, a expressão Administração Pública deve ser grafada com as primeiras letras em maiúscula.
- b) Critério **material ou objetivo** é a atividade administrativa exercida pelo Estado, ou ainda, função administrativa. Nesse sentido, a expressão administração pública deve ser gravada com todas as letras em minúscula.

Sabe-se que o governar consiste em uma atividade política. No entanto, a Administração Pública deve ser neutra, vinculada à lei e às normas técnicas e deve se pautar

segundo o Direito Público. Mas ela não se confunde com o governo que é quem traça suas diretrizes.

Assim, é o que se conclui das palavras de Bacellar Filho (2005, p.17-18) quando afirma que, “[...] pode-se dizer que o governo, por meio de atos de soberania, define as diretrizes políticas a serem seguidas, tendo como referencial o interesse público. Já à Administração Pública, cabem os atos de execução e concretização de tais diretrizes”.

Observe-se que nem o governante, nem o administrador público é dono daquilo que governa ou administra. Disso decorre a necessidade de observância dos comandos e valores trazidos nos princípios que regem a Administração Pública, posta estarem submetidos ao interesse público e ao “Estado Democrático de Direito”.

Na Constituição Federal da República Federativa do Brasil de 1988, encontra-se um capítulo destinado às leis e normas referentes à Administração Pública.

Nesse capítulo constitucional, verifica-se que todas as leis nele contidas, ou por ele referidas, fundam-se sobre os princípios universais da Administração Pública em qualquer estado de Direito.

A Administração Pública deve se pautar pelos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade e eficiência.

Os atos da Administração Pública devem levar em consideração o bem geral e estar acima de quaisquer interesses privados.

Deste modo, Moraes (2001, p. 93), afirma que “a Administração Pública deve sobrepor a vontade da lei à vontade particular dos administrados de maneira a privilegiar o interesse público em relação ao interesse individual”.

Portanto, a Administração Pública, enquanto guardiã dos recursos estatais que pertencem a toda a sociedade, deve pautar sua gestão segundo princípios jurídicos, éticos e técnicos que garantam a supremacia da lei em relação aos muitos interesses privados em jogo, inclusive o do próprio administrador público.

É dentro desse universo jurídico próprio às sociedades democráticas, ou em processo de democratização, que surgiu a Lei das Licitações e Contratos Públicos, de 1993, referendada pela Constituição de 1988 e complementada com o surgimento do “pregão”, como modalidade licitatória (MPs) 2.026/00, 2.026-3/00 e 2.182/00, regulamentadas pelo Decreto n° 3.555/2000).

2.2 LICITAÇÃO E CONTRATOS PÚBLICOS

A administração Pública é gerida por licitações e contratos públicos; por este motivo, s faz-se necessário apresentar alguns aspectos conceituais a este respeito. O item a seguir abordará aspectos sobre contratos públicos.

2.2.1 Contratos públicos

Sabe-se que contratos públicos são resultantes dos efeitos legais da aquisição de bens e serviços pelas instituições públicas. Mas o que se entende por contrato?

Para Meirelles (1987, p.149),

Contrato é todo acordo de vontades, firmado livremente pelas partes, para criar obrigações e direitos recíprocos. Em princípio, todo contrato é um negócio jurídico bilateral e comutativo, isto é, realizado entre pelo menos duas pessoas que se obrigam a prestações mútuas e equivalentes em encargos e vantagens.

A instituição do contrato é típica do Direito Privado, baseada na autonomia da vontade e na igualdade jurídica dos contratantes, mas utilizada pela Administração Pública, na sua pureza originária (contratos privados realizados pela Administração), ou com as adaptações necessárias aos negócios públicos (contratos administrativos propriamente ditos). Daí porque os princípios gerais dos contratos tanto se aplicam aos contratos privados (civis e comerciais), quanto aos contratos públicos dos quais são espécies os contratos administrativos, os convênios e consórcios executivos, e os acordos internacionais.

A Administração Pública realiza contratos administrativos diariamente. Esse contrato se constitui num ato jurídico que se forma pelo encontro de duas ou mais partes, e que gera direitos e obrigações para todos os envolvidos nele.

Contrato administrativo, segundo Meirelles (1987, p.150), é o ajuste que a Administração Pública, agindo nessa qualidade, firma com o particular ou com outra entidade administrativa, para a consecução de objetivos de interesse público, nas condições desejadas pela própria Administração.

Nessa conceituação se enquadram os ajustes da Administração direta e indireta, porque ambas podem firmar contratos com peculiaridades administrativas que os sujeitam aos preceitos do Direito Público.

2.2.2 Licitação

Para melhor compreender o processo licitatório, uma retrospectiva da evolução histórica da licitação se faz necessária.

2.2.2.1 A evolução histórica da licitação

A licitação foi introduzida no Direito Público brasileiro há mais de 140 anos, isto é, desde o Império, pelo Decreto nº 2.926, de 14 de maio de 1862, que regulamentava as arrematações dos serviços a cargo do então Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas. Seguindo o aspecto cronológico, já na fase da República, o procedimento licitatório é consolidado, no âmbito federal, pelo Decreto nº 4.536, de 28 de janeiro de 1922 e seu regulamento, o Decreto nº 15.783 do mesmo ano, que resultou no Código de Contabilidade da União (arts. 49-53).

A partir do Código de Contabilidade da União, de 1922, o procedimento licitatório sofre constante evolução, com vistas a conferir maior eficiência às contratações públicas, sendo, por fim, sistematizado através do Decreto-Lei nº 200, de 25 de fevereiro de 1967 (arts. 125 - 144), estabelecendo, então, a reforma administrativa federal. No ano seguinte, em 20 de junho de 1968, é estendido às Administrações dos Estados e Municípios, com a edição da Lei nº 5.456.

O Decreto-Lei 200/67 foi substituído em 21 de novembro de 1986, pelo Decreto-Lei 2.300/86. Este é atualizado em 1987, pelos Decretos-Lei nº 2.348 (24.07.87) e 2.360 (16.09.87), que institui pela primeira vez, o Estatuto Jurídico das Licitações e Contratos Administrativos.

Rigolin e Bottino (2002, p.40), afirmam que “tudo isto ocorreu em meio a um clima de denúncias de corrupção e roubalheiras” constantemente veiculadas pela imprensa da época. Por esse motivo, na câmara dos deputados iniciou-se a tramitação do projeto de lei que resultou na edição da Lei 8.666/1993”.

A partir de 1988 a licitação recebeu *status* de princípio constitucional, de observância obrigatória pela Administração Pública direta e indireta de todos os poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Ao analisar o disposto no art. 37, XXI da Constituição Federal, pode-se observar que a obrigatoriedade de licitar é princípio constitucional, apenas sendo dispensada ou inexigida nos casos expressamente previstos em Lei.

2.2.2.2 Conceito, objetivo e princípios da licitação pública.

A fim de contextualizar este item, iniciar-se-á trazendo alguns conceitos a respeito de licitação.

Licitar, segundo o Dicionário da Língua Portuguesa (Aurélio, 1986), significa pôr à venda por meios de lances, leilão. O termo deriva do latim, *licitatio*, cujo significado é, mesmo, fazer leilão.

Licitação, no ordenamento brasileiro, segundo Medauar (2003, p 197),

é o processo administrativo em que a sucessão de fases e atos leva à indicação de quem vai celebrar contrato com a Administração. Visa, portanto, a selecionar quem vai contratar com a Administração, por oferecer proposta mais vantajosa ao interesse público.

Já para Jacoby (2006, p.415), licitação,

é o procedimento por meio do qual a Administração escolhe a proposta mais vantajosa para o futuro contrato de seu interesse, tendo em consideração o regramento legal e editalício que estabelecer. É também um princípio que embasa a área do Direito Administrativo e submete a ação administrativa tendente à contratação.

Note-se que Medauar conceitua a licitação como processo, enquanto Jacoby a trata como procedimento.

Para explicar a definição de licitação como processo, Medauar (2003, p.197), afirma que, “é um processo administrativo porque, além da sucessão de atos e fases, há sujeitos diversos – os licitantes – interessados no processo, que dele participam, perante à Administração, todos, inclusive esta, tendo direitos, deveres, ônus e sujeições”.

Enfrentando a problematização apontada, Bacellar Filho (2005, p.95) sustenta que “[...] a licitação é processo, pois nasce marcada por uma conflagração, uma verdadeira disputa de interesses. É um processo público, pois, em homenagem ao princípio da isonomia, todos que se encontram nas condições podem participar”.

Quanto à sustentação do conceito de licitação como procedimento esta, é defendida por Di Pietro (1991, p.227) quando diz que o legislador andou muito bem quando utilizou o termo “procedimento”, uma vez que licitação é procedimento e não simplesmente “processo”. E sustenta, para isso que,

Ao falar-se em procedimento administrativo, está-se fazendo referência a uma série de atos preparatórios do ato final objetivado pela Administração. A licitação é um procedimento integrado por atos e fatos da Administração e atos e fatos do licitante, todos contribuindo para formar a vontade contratual. Por parte da Administração, o edital ou convite, o recebimento das propostas, a habilitação, a classificação, a adjudicação, além de outros atos intermediários ou posteriores, como o julgamento de recursos interpostos pelos interessados, a revogação, a anulação, os projetos, as publicações, anúncios, atas, etc. Por parte do particular, a retirada do edital, a proposta, a desistência, a prestação de garantia, a apresentação de recursos, as impugnações.

Meirelles (2003, p. 63) corrobora o conceito de Jacoby e de Di Pietro, quando afirma que, “licitação é o procedimento administrativo mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato do seu interesse.”

Diante do exposto, e em que pese haver adesão dos doutrinadores à tese de ser a licitação um procedimento ou um processo, na melhor correlação com o sentido jurídico da licitação, cabe aqui esclarecer que não se pretende adotar ou escolher um ou outro significado, por se compreender que não faz parte deste trabalho. O que se pretendeu e se pretende, ao trazer estas orientações, foi apresentar todas as nuances em torno do conceito de licitação, dando transparência à discussão.

Para Bandeira de Mello (2004, p. 483), “licitação é um certame que as entidades governamentais devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com eles travam determinadas relações de conteúdo patrimonial, para escolher as propostas mais vantajosas às conveniências públicas”.

É a licitação, portanto, o instrumento de que dispõe a Administração Pública para selecionar o terceiro (particular) que oferecer a proposta mais vantajosa, para com este firmar contrato administrativo.

Nesse instrumento a lei procurou resguardar o direito a todos os interessados em contratar com a Administração, ao exigir obediência ao princípio da isonomia, impondo o respeito ao oferecimento de iguais oportunidades a todos os interessados em participar do certame.

A licitação tem como finalidade “viabilizar a melhor contratação para o Poder Público e permitir que qualquer um que preencha os requisitos legais, tenha possibilidade de contratar, representando o exercício do princípio da impessoalidade”. (MARINELA, 2006, p.257).

O procedimento de uma licitação apresenta três exigências públicas impostergáveis:

- a) proteção dos interesses públicos e recursos governamentais;

- b) respeito aos princípios da isonomia e impessoalidade (art. 5º e art. 37, *caput*, ambos da CF);
- c) obediência aos reclames da probidade administrativa (art.37, *caput* e art. 85, V, da CF).

A licitação desenvolve-se por meio de uma sucessão ordenada de atos que vinculam a Administração e os licitantes, permitindo iguais oportunidades e favorecendo a eficiência e a moralidade nos negócios administrativos.

A Lei 8.666/1993, da CF, em seu art. 3º estabelece que,

a licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para Administração e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.

Pelo *princípio de legalidade* o processo licitatório deve se pautar estritamente pelas leis constitucionais e federais que regem os procedimentos de licitação e contratação pública. Esse princípio vincula os licitantes e a Administração Pública às regras estabelecidas, nas normas e princípios em vigor.

O *princípio da igualdade* é, em toda sua extensão, o mais importante de todos e no qual se baseiam os demais. Significa que em uma concorrência pública, como em qualquer outra situação, todos os indivíduos cidadãos são iguais e devem ter as mesmas chances de vencer, tal como devem ser iguais perante as leis de uma sociedade democrática. Tratamento igual a todos os interessados, consoante previsto no § 1º, do art. 3º dessa mesma Lei e do art. 37, XXI, da CF.

O *princípio de impessoalidade* deve garantir que não haverá vantagens obtidas através de relações pessoais para nenhum dos sujeitos, privado ou público, que se engajaram no certame licitatório. Representa a própria finalidade desse instrumento, impedindo o favoritismo. Este princípio também representa uma forma de designar o princípio da igualdade perante a Administração.

O *princípio da moralidade* reforça e sustenta os outros dois princípios anteriores e determina que todo o processo de licitação e contratos públicos sejam feitos segundo princípios morais e éticos fundamentais, isto é, exige a observância aos padrões éticos e morais, à correção de atitudes, à lealdade e a boa-fé.

O *princípio da publicidade* é um princípio prático, decorrente dos anteriores, que obriga a publicação dos processos de licitação, começando pelo edital e demais informações que tenham que ser fornecidas durante o decorrer do processo e que possam influenciar o seu desdobramento. Os atos e termos da licitação, inclusive a motivação, devem ser expostos ao conhecimento de quaisquer interessados, devendo suas sessões ser realizadas de portas abertas.

O *Princípio da probidade administrativa* exige que a conduta dos licitantes e dos agentes públicos seja, além de lícita, compatível com a moral, ética, os bons costumes e as regras da boa administração. A Administração pública tem que se manter proba.

O *Princípio da vinculação ao instrumento convocatório*. O Administrador não pode exigir nada além do que prevê o instrumento convocatório. O instrumento, em regra, é o edital, que deve definir tudo o que é importante para o certame. Por esse motivo, é que o edital é considerado lei interna da licitação, ficando estritamente vinculada a ele, conforme prevê o art. 41 da Lei nº 8.666/1993.

O *Princípio do julgamento objetivo*. O edital deve estabelecer de forma clara e precisa qual será o critério para a seleção da proposta vencedora. Os possíveis critérios estão previsto no art. 45 da Lei nº 8.666/1993, que admite o menor preço, a melhor técnica, a melhor técnica e preço e o maior lance (no caso de leilão). Não se admite utilização de outros critérios, exceto no caso de concurso. Escolhido o critério, a comissão de licitação, não poderá levar em consideração outros fatores de escolha não previstos no edital.

Além desses princípios básicos, há outros que os complementam ou os reforçam, segundo algum aspecto específico, os princípios correlatos.

2.2.2.3 Modalidade de licitação

A Lei nº 8.666/1993, em seu art.22, apresenta as seguintes modalidades: *concorrência; tomada de preços; convite; concurso e leilão*.

Em 17 de julho de 2002, é sancionada a Lei nº 10.520 que institui, em seu art. 1º, outra modalidade de licitação, o *pregão*. Então, atualmente existem seis modalidades de licitação.

Tendo em vista ser o *pregão* objeto de estudo deste trabalho, ele será então apresentado em um item mais específico, como segue.

2.3 PREGÃO

Neste item abordam-se os conceitos de pregão, o seu surgimento e a sua normatização, os princípios que orientam essa modalidade, aspectos distintos em relação a outras modalidades e os tipos de pregão - presencial e eletrônico.

2.3.1 Conceitos

Este subitem apresenta os conceitos mais relevantes, encontrados na literatura especializada, com relação à licitação na modalidade pregão.

O significado comum da palavra pregão advém do latim *praecone*, que significa ato de apregoar, divulgar, proclamar notícias. Diz-se também do “ato pelo qual os porteiros dos auditórios, os corretores de bolsas ou os leiloeiros apregoam a coisa que vai ser vendida e os lances já oferecidos” (FERREIRA, 1986).

Segundo Plácido e Silva (1998 p. 153), os pregões designam as palavras “ditas em alta voz, para que se anuncie ou se proclame alguma notícia ou se faça algum aviso”.

O vocábulo também é utilizado para designar o ato do oficial de justiça de anunciar a realização de audiência ou chamar partes e testemunhas em voz alta. É também conhecido como o ritmo ou pequena melodia entoada pelos ambulantes quando anunciam suas mercadorias.

Pode-se dizer, então, que a palavra pregão, no sentido comum, significa algo apregoadado em voz alta, direcionado ao público em geral ou para um grupo de pessoas.

No *sentido operacional*, pregão significa modalidade de licitação pública que, segundo Niebuhr (2005) “é destinada a contratos de aquisição de bens ou de prestação de serviços, ambos considerados comuns, cujo julgamento das propostas antecede a fase de habilitação, admitindo que os licitantes ou parte deles renovem as suas propostas oralmente”.

Para Jacoby (2005, p.455),

pregão é o procedimento administrativo por meio do qual a Administração Pública, garantindo a isonomia, seleciona fornecedor ou prestador de serviço, visando à execução de objeto comum no mercado, permitindo aos licitantes, em sessão pública, reduzir o valor da proposta por meio de lances sucessivos.

Tendo em vista o objetivo deste trabalho, o conceito de pregão que se quer discutir é o de sentido operacional. Para esta discussão entende-se pregão como modalidade de licitação pública, ao lado da concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão.

2.3.2 O surgimento do pregão e sua normatização

A Lei nº 8.666/1993, como já mencionado anteriormente, ao definir as modalidades de licitação, não contemplava a modalidade hoje conhecida como *pregão*.

Essa modalidade de licitação, *pregão*, surgiu e se desenvolveu no Brasil, inicialmente no âmbito da Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), em virtude de sua previsão nos artigos 54, 55 e 56 da Lei Geral das Telecomunicações (Lei nº 9.472 de 16 de junho de 1997). No ano seguinte é ampliada e detalhada pelo Regulamento Federal de Contratações da ANATEL por meio da Resolução 05/98. À época, o pregão foi utilizado exclusivamente pela ANATEL.

Motivado pelas anunciadas vantagens¹ do pregão realizado pela ANATEL, o Presidente da República, Fernando Henrique Cardoso expediu a Medida Provisória nº 2.026, de 04 de maio de 2000, estendendo a nova modalidade somente à União. Essa medida foi reeditada várias vezes, até que foi reenumerada e substituída pela Medida Provisória² nº 2.182, de 23 de agosto de 2001, que define oficialmente a modalidade pregão nas licitações públicas, em caráter provisório.

E meio a discussões de urgência e relevância das Medidas Provisórias nºs. 2.026 e 2.182, surge também uma outra questão em torno da abrangência da modalidade pregão. De acordo com estas Medidas Provisórias, o pregão era restrito aos órgãos federais, o que negava a sua aplicação pelos Estados, Distrito Federal e Municípios. Este questionamento fez surgir

¹ Segundo Pinto, como resultado da utilização dessa modalidade de licitação, “a ANATEL tem conseguido, em média, reduções de 22% entre os preços iniciais e os vencedores. A confrontação direta dos participantes possibilitou diminuições de preços expressivas, como a redução de 62% na contratação de serviços de saúde e 68% na aquisição de softwares para uso na Internet.” (PINTO, Sólton Lemos. Informativo de Licitações e Contratos. Curitiba: Zênite. Ago/2000. p.660).

² Segundo Niebuhr (2005, p.25), tais Medidas Provisórias eram eivadas de manifesta inconstitucionalidade já em suas origens, haja vista que a criação da nova modalidade de licitação não se compadece, nem remotamente, com os requisitos de urgência e relevância que condicionam o uso de Medidas Provisórias, de acordo com a clara redação do *caput* do artigo 62 da Constituição Federal (NIEBUHR, Joel de Menezes. Pregão presencial e eletrônico. 3.ed. ver.e atual. Curitiba: Zênite, 2005. 480 p.

interpretações diferenciadas, posto que a modalidade de licitação pública sempre fora considerada pela doutrina como norma geral.

Para Ataliba (1977), são normas nacionais, na medida em que a aplicação destas Medidas Provisória deveria dar-se de maneira uniforme em todo o território nacional, sem distinção, mas Bandeira de Mello (2002), reputava-as como institucionais, uma vez que restringiam a incidência de norma geral aos órgãos federais, discriminando indevidamente os entes federativos.

Uma outra solução foi defendida por Pereira Júnior (2000), que preferiu dar-lhe solução diversa. Recorrendo à interpretação conforme a Constituição, defendeu que também os Estados, o Distrito Federal e os Municípios estavam autorizados a adotar a modalidade pregão, desde que produzissem legislação própria. E como se sabe, essa foi a posição predominante, tanto que vários Estados e alguns Municípios passaram a adotar o pregão, à margem do que previa tais Medidas Provisórias.

A Medida Provisória do pregão foi regulamentada pelo Decreto nº 3.555, de 08 de agosto de 2000. Este é dividido em dois anexos: o primeiro estabelece normas complementares a respeito do pregão; e o segundo apresenta a lista dos bens e serviços comuns. Este Decreto é ainda alterado pelos Decretos nº 3.693, de 20 de dezembro de 2000 e pelo Decreto nº 3.784, de 06 de abril de 2001.

Em meio a tudo isto e entendendo-se que para fazer frente à nova realidade no que tange à utilização da tecnologia da informação no pregão, o Governo Federal expediu o Decreto nº 3.697 de 21 de dezembro de 2000, instituindo o pregão eletrônico.

A Medida Provisória nº 2.182, sucessora da Medida Provisória nº 2.026, de 04 de maio de 2000, foi convertida na Lei Federal nº 10.520 em 17 de julho de 2002.

O Decreto nº 3.697/2000 que instituiu o pregão eletrônico foi revogado pelo Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005. E, em 05 de agosto de 2005, o Governo instituiu o Decreto, nº 5.504, no qual estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados, nas contratações de bens e serviços comuns, realizadas em decorrência de transferências voluntárias de recursos públicos da União, decorrentes de convênios ou instrumentos congêneres, ou consórcios públicos.

Note-se que a maioria da regulamentação do pregão foi efetivada antes mesmo de ser sancionada a Lei nº 10.520/2002, isto é, enquanto essa modalidade ainda era normatizada por Medida Provisória. O próprio legislador reconheceu que a Lei 10.520/2002 não dispõe sobre todas as normas para a condução de um processo de licitação pública, nem sequer a modalidade pregão. Mas em seu art. 9º, a Lei nº 10.520/2002 diz que: “aplicam-se

subsidiariamente, para a modalidade de pregão, as normas da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993”.

Portanto, para o pregão, em princípio, deve-se obedecer a Lei 10.520/2002. Em situações em que esta for omissa, recorre-se às normas da Lei nº 8.666/1993. No caso de contradição entre as duas Leis, deve prevalecer a Lei nº 10.520/2002, porque seu conteúdo versa precisamente sobre pregão.

2.3.3 Princípios que orientam a modalidade pregão

Para compreender o pregão e as leis e decretos que o disciplinam é fundamental compreender os princípios que o informam. Poder compreender o significado do que está por trás, na base dessas leis e decretos, é preciso entender os seus princípios e saber interpretá-los, pois sem isto, muitas questões podem ser entendidas de forma equivocada.

O art. 4º do Anexo I, do Decreto 3.555/2000, que regulamenta a modalidade pregão, afirma que a licitação na modalidade de pregão é juridicamente condicionada aos princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo, bem como aos princípios correlatos da celeridade, finalidade, razoabilidade, proporcionalidade, competitividade, justo preço, seletividade e comparação objetiva das propostas.

Em termos de hierarquia política, social e jurídica, primeiramente estão esses princípios; depois, as leis largamente estudadas e formuladas a partir deles e, em terceiro lugar, estão os decretos que efetivam as normas gerais da Lei em condições particulares, às vezes, passageiras, ou mutáveis.

O pregão é uma modalidade de licitação praticamente nova, diferente das demais e com sistemática própria, o que lhe confere destaque a alguns princípios em detrimento de outros. E, por ser uma modalidade de licitação pública, então os princípios informadores da licitação, informam também o pregão. Os princípios básicos estão apresentados e conceituados no item anterior, que se refere à licitação.

Por ser o pregão, objeto de estudo deste trabalho, será feita, então uma rápida inserção do que se entende a respeito dos princípios correlatos.

De modo geral os *princípios correlatos* apresenta maior vinculação entre eles e são mais entendidos de forma agrupada, podendo com isto a discussão de um levar a outro.

Princípio da competitividade – significa a exigência da Administração Pública fomentar e agregar à licitação pública, maior número de interessados, para que com os olhos da eficiência e na isonomia o número de propostas encaminhadas seja o maior possível. A participação em licitação pública deve ser amplamente franqueada a todos os interessados que demonstrem condições de cumprirem o objeto licitado, sem que se permita incluir nos editais, cláusulas ou condições que frustrem o princípio da competitividade, essencial para todo o certame.

Princípio da razoabilidade – proíbe o administrador agir de forma despropositada com a desculpa de cumprir a lei. “Representa um limite para a discricionariedade do administrador, exigindo uma relação de pertinência entre a oportunidade e a conveniência, de um lado, e a finalidade legal do outro”. (MARINELA, 2006, p.47). Deve-se atentar ao bom senso, entre as exigências a serem realizadas e o objeto licitado, especialmente no momento de se definir as exigências para a habilitação

Princípio da proporcionalidade – requer equilíbrio entre os meios de que utiliza a Administração e os fins que ela deseja alcançar, segundo padrões comuns da sociedade em que vive e análise de cada caso concreto. “Significa que as decisões administrativas, especialmente as discricionárias, devem encontrar amparo em justificativas racionais, no bom senso”. (NIEBUHR, 2005, p.48)

Estes dois últimos princípios, da razoabilidade e da proporcionalidade, como nota-se são fundamentais para o controle da discricionariedade concedido em favor dos agentes administrativos.

Princípio do preço justo – A Administração não pode assumir compromissos com preços fora do mercado, especialmente com preços elevados. É a busca sempre do melhor preço.

Princípio da celeridade – Diz respeito ao tempo necessário para a realização da licitação que deve ser o mais breve possível. É muito importante na modalidade pregão e pode se observado em vários pontos do procedimento. No pregão ocorre a inversão das fases do processo licitatório, tal qual disposta na Lei nº 8.666/1993 (a Lei prega que primeiro se verifique a habilitação do licitante). A inversão das fases no pregão, onde primeiro os envelopes com as propostas são abertos e só depois é que o vencedor da proposta é habilitado, acelera o processo licitatório. Isto acarreta maiores vantagens para os serviços da Administração.

Princípio da seletividade – requer cuidados com a seleção do contratante e da proposta. É preciso observar a qualidade do objeto contratado.

Princípio da finalidade – exige que a licitação não seja um fim em si mesma, mas sim um instrumento para que a Administração celebre contratos, e com eles receba utilidades de terceiros, satisfazendo aos interesses da coletividade, cumprindo assim a sua missão institucional. Para Marinela (2005, p.39) a finalidade será sempre “um objetivo legal, certo e inafastável de qualquer ato administrativo: é o interesse público, o bem comum, sob pena de ilegalidade do ato, caracterizando abuso do poder e, conseqüentemente, controle pelo Poder Judiciário”.

Princípio da comparação objetiva das propostas – as propostas devem ser analisadas e comparadas objetivamente, observando-se e cumprindo todos os outros princípios.

Os princípios da celeridade, finalidade, justo preço e seletividade formam *o princípio da eficiência*.

O *princípio de eficiência* implica que tanto o processo licitatório e contratante, quanto a seleção dos fornecedores dos bens ou serviços em licitação, devem ser realizados segundo o máximo de eficiência econômica e administrativa, visando aos menores custos e à maior qualidade dos referidos bens e serviços.

2.3.4 Aspectos distintos do pregão em relação a outras modalidades

Os tipos de pregão previstos na lei devem seguir o que esta determina. De acordo com Niebuhr (2005, p.267), os dois tipos de pregão devem seguir as mesmas premissas, objetivos, princípios e normas, isto é, são uma só modalidade da licitação com diferença de formato e não podem se afastar dos princípios fundamentais que devem reger os processos licitatórios.

A Lei do pregão (10.520/02), possui diversos pontos distintos quando comparados à Lei de Licitações e contratos (8.666/93), quais sejam:

- a) inversão das fases (Inciso VII art. 4º);
- b) possibilidade da oferta oral de lances (Inciso VII, art. 4º);
- c) manifestação em recorrer na própria sessão (Inciso VIII, art. 4º);
- d) critério de julgamento pelo menor preço (Inciso X, art. 4º);
- e) aquisição de bens e serviços comuns (Art. 1º);
- f) prazos mais curtos (Inciso V, art. 4º);
- g) possibilidade de utilização de Tecnologia de Informação (§ 1º, art. 2º);

- h) ausência de limite de valores para a utilização da modalidade (Inciso 1º, art. 4º);
- i) a figura do pregoeiro e equipe de apoio, no lugar da Comissão permanente de Licitação (Inciso IV, art. 3º).

O procedimento previsto na Lei de Licitações e contratos engloba duas fases: a de habilitação e a de julgamento das propostas. Portanto, antes de analisar as propostas, analisam-se os documentos de habilitação, isto é, se os licitantes são ou não aptos para cumprirem o objeto licitado.

O contrário desse procedimento ocorre no pregão. Primeiro julgam-se as propostas, procedendo-se sua análise e classificação. Após, realiza-se a fase dos lances verbais. Apurado o licitante autor da melhor proposta, passa-se à análise dos documentos de habilitação dele e só dele. Os documentos de todos os demais não são analisados.

Se os documentos do autor da melhor proposta atendem ao pedido no edital, a disputa praticamente se encerra, o que confere uma maior agilidade às licitações regidas sob a modalidade pregão. Baseado em experiências práticas, enquanto a licitação realizada através do pregão pode levar de 15 a 20 dias, as licitações realizadas sob as modalidades tradicionais podem se arrastar por meses e meses.

No final da sessão pública, há uma oportunidade e somente uma, de o licitante recorrer da decisão do pregoeiro. Caso as razões do licitante sejam aceitas, abre-se um prazo de três dias úteis para que ele apresente o recurso por escrito.

Note-se que os outros licitantes ficam intimados do prazo para contra-razões de recursos na própria sessão. Isto reduz a possibilidade de recurso na própria sessão pública, ao contrário das outras modalidades onde o prazo recursal é contado a partir da publicação da decisão.

O julgamento da proposta na modalidade pregão é feito sempre pelo critério do menor preço. Os prazos são mais curtos; entre a publicação e a abertura, o prazo é de oito dias úteis e no recursal é de três dias úteis.

Comparando-se à modalidade concorrência observa-se que o prazo de publicação do edital até a abertura é de 30 dias, enquanto o prazo recursal para a habilitação é de cinco dias, contados da intimação do resultado da habilitação, mais um dia para a realização de sessão para julgamento das propostas e, novo prazo recursal de cinco dias após a publicação do resultado de julgamento.

Num processo normal, com obediência aos trâmites da Lei, exige no mínimo 45 dias para a sua conclusão.

A utilização dos recursos da tecnologia de informação possibilitou a realização de licitação por meio da internet (pregão eletrônico). Este recurso possibilita uma maior transparência, maior número de participantes, maior agilidade no processo e favorece a competição.

Na modalidade pregão, de acordo com a Lei, os valores a serem contratados, ao contrário das outras modalidades, não têm limites determinados. Existem sim, determinações quanto ao meio de publicidade do edital, conforme valor estimado para a contratação.

O pregoeiro tem papel destacado no processo de licitação, pois é ele que conduz o julgamento das propostas, o lance, e declara o vencedor, ao contrário das demais modalidades que são conduzidas pela comissão.

2.3.5 Tipos de pregão.

Conforme já referido, há dois tipos de pregão: *pregão presencial* e *pregão eletrônico*.

2.3.5.1 Pregão presencial

Neste tipo de pregão todos os licitantes devem estar presentes fisicamente na sessão em que os procedimentos são realizados.

De acordo com o Art. 2º do Anexo I do Decreto nº 3.555/2000, “pregão é a modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita em sessão pública, por meio de propostas de preços escritas e lances verbais”.

Esta modalidade de licitação, como já mencionado anteriormente, exige que o julgamento das propostas deva anteceder à fase de habilitação, permitindo, assim, que os licitantes ou parte deles renovem suas propostas oralmente.

Araújo (2006, p.19), afirma que "pregão presencial é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços, de natureza comum, instituída no âmbito da União, Estados, Municípios e Distrito Federal".

O pregão, teoricamente, pode ser feito para qualquer valor estimado, sendo a apresentação das propostas efetivadas por escrito e pela disputa de lances verbais em sessão pública, objetivando a redução do valor dos serviços ou bens a serem adquiridos pela Administração Pública.

O pregão é classificado como uma das modalidades de licitação que compreende a duas fases: *a fase interna ou preparatória* e *a fase externa*

Fase interna ou preparatória do pregão presencial

Como o próprio título já diz, é a fase que acontece antes de torná-lo público. Inicia-se com abertura do processo licitatório pela autoridade competente e contem as seguintes informações:

- justificativa da necessidade da compra/contratação;
- definição do objeto a ser licitado;
- definição das exigências para a habilitação dos licitantes;
- definição dos critérios de aceitação das propostas;
- definição das sanções por inadimplemento;
- definição das cláusulas que comporão o contrato;
- orçamento detalhado do bem ou serviço a ser licitado;
- designação do pregoeiro e da equipe de apoio;
- elaboração do edital.

Do edital deverão constar:

- a legislação aplicada;
- o objeto da licitação;
- as regras para recebimento e abertura dos envelopes;
- as exigências de habilitação;
- os critérios de aceitação das propostas;
- as sanções por inadimplemento;
- as cláusulas do contrato, inclusive com fixação dos prazos para fornecimento;
- local, dia e hora da realização do pregão;
- formas de comunicação das decisões do pregoeiro, etc.

Fase externa do pregão presencial

Inicia-se com a publicação do edital, e algumas normas devem ser observadas, conforme art. 4º, § 1º, Lei nº 10.520: é obrigatória a publicação de aviso em Diário Oficial

do ente federado ou, não existindo, em jornal de circulação local; é facultativa a publicação por meios eletrônicos e conforme o vulto da licitação, em jornal de grande circulação.

Procedimentos do pregão presencial

Inicia-se com a abertura da sessão do pregão, onde os interessados apresentarão declaração, dando ciência de que cumprem plenamente os requisitos de habilitação. Após, então, serão efetuados os seguintes procedimentos:

- Entregarão os envelopes contendo as propostas e a documentação exigida pelo edital.
- O pregoeiro selecionará a proposta de menor valor e as propostas com preços até 10% superiores àquela, sendo que somente esses licitantes poderão fazer novos lances verbais e sucessivos.
- Os lances serão feitos pelos licitantes na ordem decrescente dos preços ofertados, até a proclamação do vencedor.

Encerrada a etapa competitiva, o pregoeiro ordenará as ofertas, verificará se a proposta classificada em primeiro lugar atende aos requisitos do edital quanto ao objeto e valor, e decidirá motivadamente a respeito de sua aceitabilidade.

Para o julgamento e classificação das propostas, os critérios a serem observados serão: menor preço, prazo para fornecimento, especificações técnicas e parâmetros mínimos de desempenho e qualidade. Decorrerão, então, estes outros procedimentos:

- Só será aberto o envelope do licitante vencedor.
- Atendidas as exigências contidas do edital, será declarado o licitante vencedor. Se, no entanto, as exigências do edital não forem atendidas, o pregoeiro abrirá o envelope do segundo colocado, e assim sucessivamente, até que tenha um licitante em condições de ser declarado vencedor.
- O pregoeiro declarará o vencedor e adjudicará o objeto do certame.
- Concluído o julgamento, qualquer licitante poderá interpor recurso.
- Na hipótese de ser acolhido o recurso ou a impugnação, somente serão invalidados os atos insuscetíveis de aproveitamento.
- Não havendo, ou sendo decididos, os recursos, a autoridade competente fará a adjudicação do objeto da licitação ao licitante vencedor.

- Homologada a licitação pela autoridade competente, o adjudicatário será convocado para assinar o contrato no prazo definido no edital.

2.3.5.2 Pregão eletrônico

Neste, os licitantes não precisam estar presentes e o processamento do pregão ocorre através da utilização da tecnologia de informação, isto é, os licitantes encaminham suas propostas e participam do processo via internet.

O Decreto nº 5.450/2005, em seu art. 2º, diz que, “o pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação do tipo menor preço, realizar-se-á quando a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns for feita à distância em sessão pública, por meio de sistema que promova a comunicação pela internet”. (BRASIL, 2005)

O pregão eletrônico, por suas vantagens ligadas à ampliação das ofertas e à transparência do processo, deve ser usado sempre que as condições do processo licitatório permitirem, e isto implica, também, que os concorrentes possíveis disponham dos meios eletrônicos para a participação no pregão.

A modalidade de licitação “*pregão eletrônico*” traz um novo formato que favorece o acesso de todos e a transparência do processo, que é feito com a participação virtual do interessado no certame, podendo ser acompanhado, em todas as etapas, por qualquer pessoa via Internet.

Finalidades e vantagens do pregão eletrônico

Muito se tem discutido a respeito das finalidades e vantagens do pregão eletrônico. Dentre as mais ressaltadas, destacam-se:

- agilidade nas aquisições de bens e serviços;
- garantia de transparência;
- segurança;
- otimização dos recursos;
- interação de sistemas;
- redução de custos aos fornecedores;
- inibição à formação de cartéis.

Procedimentos do pregão eletrônico

Visando apresentar de forma mais clara, os procedimentos do pregão eletrônico, eles foram organizados em pontos sequenciais, conforme descrito abaixo:

- É realizado em sessão pública, por meio de sistema eletrônico, via Internet.
- Para a realização do pregão eletrônico, tanto o órgão promotor da licitação, como os interessados em participar do certame, devem possuir uma infra-estrutura de informática ligada à internet.
- É conduzido pelo órgão/entidade promotor do certame na rede mundial de computadores.
- A escolha do provedor³ do sistema eletrônico é prerrogativa da autoridade competente, do órgão/entidade promotor da licitação.
- O órgão ou entidade poderá desenvolver ou utilizar mediante convênio, o sistema informatizado para o processamento do pregão.
- A autoridade competente deverá credenciar, perante o provedor do sistema eletrônico, o pregoeiro, os membros da equipe de apoio e os operadores do sistema. Da mesma forma o licitante terá que se credenciar junto ao provedor do sistema.
- O credenciamento ocorrerá mediante a atribuição de chave de identificação e senha de acesso ao sistema eletrônico de compras/contratações.

Fase interna ou preparatória

A fase *interna do pregão eletrônico* pouco se diferencia da *fase interna do pregão presencial*, devendo seguir as mesmas orientações legais. O edital do pregão eletrônico segue a mesma disciplina da Lei nº 10.520/2002 dada ao pregão presencial, devendo ser acrescentados a data e horário para a realização do pregão eletrônico e a designação do endereço eletrônico onde ocorrerá o evento.

Quanto ao credenciamento dos licitantes, deve ser feito antes do início da sessão de abertura, sendo que as empresas licitantes devem apresentar a documentação de habilitação, de acordo com o que exige o edital.

³ O Parágrafo 1º, art. 17 do Decreto nº 5.450/2005 diz que: “ Os órgãos ou entidades integrantes do SISG e os que aderirem ao sistema do Governo Federal disponibilizarão a íntegra do edital, em meio eletrônico, no Portal de Compras do Governo Federal – COMPRASNET, sítio www.comprasnet.gov.br”

O credenciamento dependerá ainda do cadastramento prévio no Sistema de Cadastro Unificado de Fornecedores (SICAF), ou de sistemas semelhantes, desde que fique assegurado o direito de acesso desses dados aos demais licitantes. Dar-se-á pela atribuição de chave de identificação e de senha de acesso pessoal e intransferível.

O Edital do pregão eletrônico especificará também:

- a responsabilidade do licitante por todas as transações que forem efetuadas em seu nome no sistema eletrônico;
- a responsabilidade do licitante pelo ônus decorrente de perda de negócios diante da inobservância de quaisquer mensagens emitidas pelo sistema ou de desconexão;
- as referências de tempo no edital, no aviso e durante a sessão pública observarão o horário de Brasília – DF;
- o prazo para os interessados apresentarem suas propostas, através do sistema eletrônico, não poderá ser inferior a oito dias úteis, contados da publicação do aviso.

Fase externa: sessão pública no pregão eletrônico

Fase externa é aquela que faz parte da realização do pregão propriamente dito, ou seja, é a fase posterior à preparação interna, e segue as normas descritas pelo edital, descritos nos seguintes procedimentos:

- Terá início a sessão, a partir do horário previsto no edital, com a divulgação das propostas de preços recebidas e em perfeita consonância com as especificações e condições do edital.
- Os licitantes poderão oferecer lances sucessivos. Entretanto, só serão aceitos os lances cujos valores forem inferiores ao último lance ofertado e registrado no sistema eletrônico.
- Havendo dois ou mais lances de mesmo valor, prevalece aquele que for recebido e registrado no sistema em primeiro lugar.
- Durante o transcurso da sessão, os licitantes serão informados, do valor do menor lance registrado, vedada a identificação do detentor do lance.
- A etapa de lances será encerrada mediante aviso de fechamento iminente dos lances, emitido pelo sistema eletrônico aos licitantes, após o que transcorrerá o

tempo de até 30 minutos, aleatoriamente, findo o qual será automaticamente encerrada a recepção de lances.

- O pregoeiro anunciará pelo sistema o licitante vencedor.
- Para os recursos e as contra-razões, será utilizado exclusivamente o sistema eletrônico, através de formulários próprios.
- O licitante vencedor deverá comprovar a sua habilitação, mediante encaminhamento da documentação via fax, com posterior envio dos originais, ou cópias autenticadas.
- Todos os procedimentos da sessão pública, constarão de ata registrada e divulgada no sistema eletrônico.
- Se a proposta de menor valor não for aceitável, ou se o licitante desatender às exigências habilitatórias, o pregoeiro examinará as propostas subsequentes, procedendo à sua habilitação, na ordem de classificação, sucessivamente, até a apuração de um que atenda ao edital.
- Atendidas as exigências fixadas no edital, será declarado o licitante vencedor, sendo-lhe adjudicado o objeto.
- Cumpridos todos os procedimentos da licitação, a autoridade competente a homologará e chamará o licitante vencedor para assinar o contrato no prazo do edital.

A licitação na modalidade de pregão, na forma eletrônica, segundo o Decreto nº 5.450/2005, art. 6º, diz que “não se aplica às contratações de obras de serviços de engenharia, bem como às locações imobiliárias e alienações em geral”.

2.3.6 Algumas considerações importantes para o processo do pregão eletrônico

Este item apresenta algumas considerações com o objetivo de contextualizar o processo do pregão. Apresentam-se considerações a respeito de Bens e serviços comuns, Lances, Penalidades, Valor de Referência, Termo de Referência, Reserva Orçamentária, Pregoeiro e Portal Eletrônico. Estas considerações trarão melhor compreensão das etapas do pregão.

2.3.6.1 Bens e serviços comuns

Quanto à definição desses bens e serviços comuns, diz a Lei nº 10.520/2002, em seu artigo primeiro, parágrafo único: “Consideram-se bens e serviços comuns, para os fins e efeitos deste artigo, aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado”. (BRASIL, 2002)

A aquisição de bens e serviços comuns é regida pelo Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005, que seu art. 4º diz que: “nas licitações para aquisição de bens e serviços comuns será obrigatória a modalidade pregão, sendo preferencial a utilização da forma eletrônica”. O Parágrafo 1º deste artigo, diz ainda que: “O pregão deve ser utilizado na forma eletrônica, salvo nos casos de comprovada inviabilidade, a ser justificada pela autoridade competente”. (BRASIL, 2005)

Conclui-se que os bens e serviços comuns devem ser adquiridos pela administração pública, através de pregão eletrônico, excetuando-se as comprovadas inviabilidades.

Afora a discussão de semântica, da definição da origem do termo e do conceito jurídico indeterminado, adota-se a definição de Justen Filho (2005, p. 30), “bem ou serviço comum é aquele que se apresenta sob identidade e características padronizadas e que se encontra disponível, a qualquer tempo, no mercado próprio”, por considerarmos ser esta a que mais condiz com o termo.

2.3.6.2 Lances

Os lances no pregão eletrônico, segundo o artigo 24 do Decreto nº 5.450/2005, deve seguir a seguinte ordem:

- 1) Classificadas as propostas, o pregoeiro dará início à fase competitiva, quando então os licitantes poderão encaminhar lances exclusivamente por meio do sistema eletrônico.
- 2) Em relação ao lance, o licitante deve ser informado imediatamente do seu recebimento e do seu registro.

- 3) Os lances para cada licitante podem ser sucessivos, observando-se o horário de abertura da sessão e as regras estabelecidas no edital.
- 4) O licitante só tem direito de fazer um lance inferior ao último por ele ofertado e registrado pelo sistema.
- 5) Havendo um ou mais lances iguais prevalecerá o primeiro que foi registrado;
- 6) Os licitantes serão informados, em tempo real, do valor do menor lance registrado, vedada a identificação do licitante.

2.3.6.3 Penalidades

Ao se falar das penalidades é importante citar os documentos exigidos por Lei. A empresa deve apresentar os seguintes documentos fundamentais que comprovem:

- situação regular na receita federal e com a Dívida Ativa da União;
- regularidade com a Previdência e Seguridade Social;
- regularidade com o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço;
- declaração que não emprega menor de 18 anos em serviços perigosos, e de não empregar menores de 16 anos sob hipótese nenhuma;
- outros documentos podem ser obrigatórios conforme a peculiaridade do objeto licitado e as condições exigidas aos licitantes;
- as certidões exigidas poderão ser substituídas pela comprovação de cadastramento e habilitação, ao menos parciais, no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF), desde que a empresa esteja com situação cadastral regular nesse órgão.

A empresa que não apresentar um único documento citado acima deixará de participar do pregão. Todas as irregularidades que se comprovem, como falta de idoneidade da empresa como apresentação de documentação e dados falsos, ou que no decorrer do certame, e depois, na execução do contrato, tenham se comportado de modo inidôneo, terão suas faltas assinaladas em suas fichas no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF).

O art. 7º da Lei nº 10.520/2002 diz que,

quem, convocado dentro do prazo de validade da sua proposta, não celebrar o contrato, deixar de entregar ou apresentar documentação falsa exigida para o certame, ensejar o retardamento da execução de seu objeto, não mantiver a proposta, falhar ou fraudar na execução do contrato, comportar-

se de modo inidôneo ou cometer fraude fiscal, ficará impedido de licitar e contratar com a União, Estados, Distrito Federal ou Municípios e, será descredenciado no SICAF, ou nos sistemas de cadastramento de fornecedores a que se refere o inciso XIV do art. 4º desta Lei, pelo prazo de até 5 (cinco) anos, sem prejuízo das multas previstas em edital e no contrato e das demais cominações legais.

Sobre este aspecto dos pregões e licitações em geral, Araújo (2006), diz que em caso de não se haver cumprido o contrato, ou parte dele, é mais indicado, por parte da administração, usar de advertências e multas para depois, caso não se modifique o comportamento da empresa contratada, partir para penalidades mais pesadas.

As penalidades mais pesadas, a que se refere Araújo (2006), é a pena de suspensão, conforme prevê o art.7º da Lei nº 10.520/2002, descrita acima.

2.3.6.4 Valor de referência

Apesar de o valor do objeto licitado nas duas formas de pregão ser ilimitado, sabe-se que a Administração, para valores altos, prefere outras formas de licitações mais complexas e mais apuradas em relação à verificação da idoneidade e das condições reais do fornecedor.

Também fica vedada a modalidade pregão, em ambas as suas formas, para ser usada na seleção e contratação de obras de engenharia.

O valor de referência que o pregoeiro, enquanto representante e agente da Administração, deve ter sempre em mente é o valor do mercado, pelo menos o valor médio, no qual o pregoeiro deve assentar suas negociações.

2.3.6.5 Termo de referência

É um documento apresentado pela Administração aos licitantes, em que estão definidos detalhadamente o objeto do contrato, todas as condições e meios para executar o projeto, bem como todas as informações adicionais que se fizerem necessárias para a consecução do contrato.

Segundo o art. 9º, § 2º do Decreto nº 5.450/2005, Termo de Referência:

É o documento que deverá conter elementos capazes de propiciar avaliação do custo pela administração diante do orçamento detalhado, definição dos métodos, estratégia de suprimento, valor estimado em planilhas de acordo com o preço de mercado, cronograma físico-financeiro, se for o caso, critério de aceitação do objeto, deveres do contratado e do contratante, procedimentos de fiscalização e gerenciamento do contrato, prazo de execução e sanções, de forma clara, concisa e objetiva.

Pode-se dizer que termo de referência é aquele documento que apresenta o planejamento da licitação e da contratação, com todos os seus elementos básicos, quais sejam: a definição do objeto, o orçamento detalhado de acordo com os preços de mercado, métodos, estratégia de suprimentos e cronograma. É o início da fase interna do pregão.

2.3.6.6 Reserva orçamentária

O inciso IV do art. 30 do Decreto n° 5.450/2005 prevê que conste na instrução do processo licitatório a indicação da reserva de recursos orçamentários, com indicação das respectivas rubricas de despesa, quais sejam, materiais de consumo ou serviço de terceiros. Esta exigência já estava prevista na Lei n° 8.666/1993 para as demais modalidades.

A reserva de recursos orçamentários segue os preceitos da Lei n° 4.320 de 17 de março de 1964, que institui normas gerais de direito financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal. Em seu art. 2º, diz que a “Lei de Orçamento conterà a discriminação da receita e despesa de forma a evidenciar a política econômico-financeira e o programa de trabalho do Governo, obedecidos os princípios de unidade, universalidade e anualidade.”

A Lei Complementar n° 101, de 4 de maio de 2000, estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências. Em seu art. 1º §, 1º diz que,

a responsabilidade na gestão fiscal pressupõe a ação planejada e transparente, em que se previnem riscos e corrigem desvios capazes de afetar o equilíbrio das contas públicas, mediante o cumprimento de metas de resultados entre receitas e despesas e a obediência a limites e condições no que tange a renúncia de receita, geração de despesas com pessoal, da seguridade social e outras, dívidas consolidada e mobiliária, operações de crédito, inclusive por antecipação de receita, concessão de garantia e inscrição em Restos a Pagar.

2.3.6.7 Pregoeiro

A indicação do pregoeiro não pode e não deve ser feita de forma casual ou aleatória.

Este deve ter algumas características, que de acordo com a lei, permitam-lhe exercer sua atividade respeitando os princípios constitucionais.

As atribuições do pregoeiro são prescritas pelo artigo 11 do Decreto n ° 5.450/2005, assim enumeradas:

- I - coordenar o processo licitatório;
- II - receber, examinar e decidir as impugnações e consultas ao edital, apoiado pelo setor responsável pela sua elaboração;
- III - conduzir a sessão pública na Internet;
- IV - verificar a conformidade da proposta com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório;
- V - dirigir a etapa de lances;
- VI - verificar e julgar as condições de habilitação;
- VII - receber, examinar e decidir os recursos, encaminhando à autoridade competente quando mantiver sua decisão;
- VIII - indicar o vencedor do certame;
- IX - adjudicar o objeto, quando não houver recurso;
- X - conduzir os trabalhos da equipe de apoio;
- XI - encaminhar o processo devidamente instruído à autoridade superior

e propor a homologação.

Diante de tantas atribuições e responsabilidades importantes do pregoeiro, faz-se necessário conhecer algumas características do seu perfil.

O Decreto nº 3.555/2000 em seu art. 7º, parágrafo único, diz “que somente poderá atuar como pregoeiro o servidor que tenha realizado capacitação específica para exercer a atribuição”. Semelhantemente, o Decreto nº 5.450/05 em seu art. 10º, § 4 diz que, “somente poderá exercer a função de pregoeiro o servidor ou o militar que reúna qualificação profissional e perfil adequados, aferidos pela autoridade competente”.

Note-se que o Decreto nº 3.555/2000, que normatiza o pregão presencial, diz que o pregoeiro deve ter curso de capacitação específica. Já o pregoeiro do pregão eletrônico não é obrigado a tê-la, bastando apenas ser escolhido pela autoridade competente. Então, neste caso, a autoridade competente possui ampla margem de discricionariedade para escolher entre os servidores do órgão ou entidade integrante do SISG⁴.

Ao pregoeiro é outorgado o poder de decisão a favor da administração, no decorrer da sessão pública, onde ele responde diretamente pelos seus atos e de sua equipe, bem como, pela condução do pregão em sua fase externa de credenciamentos, habilitação e cadastramento.

O pregoeiro precisa se pautar pelo edital e não ferir a legislação e orientações jurídicas gerais que regem os processos licitatórios. Também é necessário que tenha um equilíbrio emocional adequado para que possa resolver dentro das normas previstas todos os conflitos que podem ocorrer em um pregão, em sessão pública, mas, também, nas salas de conversação virtual dos pregões eletrônicos.

Niebuhr e Cairo (2006, p.63), apresentam uma série de características que julgam necessárias ao perfil do pregoeiro:

- 1 . capacidade de liderança;
- 2 . domínio da legislação e do processo licitatório;
- 3 . agir e decidir com rapidez, habilidade e sabedoria;
- 4 . equilíbrio e controle emocional;
- 5 . segurança, seriedade e transparência na condução dos trabalhos;
- 6 . ter familiaridade com a informática;

⁴ SISG – Sistema de Serviços Gerais

- 7 . saber lidar com críticas;
- 8 . deve maximizar resultados em termos de custo, prazo e qualidade;
- 9 . observar os princípios da integridade, da honestidade e da responsabilidade;
- 10 . capacidade de negociação;
- 11 . obter o resultado que procura sem criar um clima de guerra.

Quanto à equipe de apoio, o art. 12, deste mesmo Decreto nº 3.555/2000, prescreve as suas atribuições e diz que: “caberá à equipe de apoio, dentre outras atribuições, auxiliar o pregoeiro em todas as fases do processo licitatório”.

2.3.6.8 Portal eletrônico

O sistema utilizado pelo Governo Federal para a realização de compras é o Comprasnet, cujo endereço eletrônico é: www.comprasnet.gov.br

Esse portal é utilizado para a realização do pregão eletrônico pelas instituições e está disponível os serviços do Governo, dos fornecedores e para toda a sociedade.

O portal também apresenta várias notícias do Governo referentes às licitações. Dentre as inúmeras notícias veiculadas pelo Portal, encontram-se:

- 20/03/2007 - Pregão eletrônico é o mais utilizado pelas micro e pequenas empresas;
- 29/03/2007 - Governo Federal é premiado pelo incentivo e uso do pregão eletrônico;
- 16/01/2007 - Pregão eletrônico gera economia de R\$ 1,8 bilhão em 2006;
- 28/11/2006 - Comprasnet ganha prêmio padrão de qualidade em B2B

Estas notícias, dentre tantas outras, fazem parte de uma atualização constante das questões ligadas à licitação e ao pregão. É uma importante fonte de consulta dessa e de outras ações do Governo.

3 DISCUSSÕES E RESULTADOS

Esta seção tem como objetivo apresentar e discutir os resultados obtidos durante o procedimento desta pesquisa de monografia.

Em primeiro lugar será apresentado o perfil dos indivíduos participantes da pesquisa.

3.1 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DO PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Os sujeitos que participaram desta pesquisa, como já referido na metodologia, foram os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

O Quadro 1 apresenta as seguintes características com relação ao perfil dos pregoeiros: formação acadêmica, tempo de experiência, capacitação e Pós-graduação.

Todos os pregoeiros pesquisados possuem nível superior. A formação de quatro deles corresponde à área de atuação, isto é, eles são formados em Ciências Contábeis e Administração. Os outros três pregoeiros têm formação em outras áreas não-afins, ou seja, apresentam formação multidisciplinar.

Pregoeiros ²	Formação Acadêmica: Graduação	Formação Acadêmica: Pós-Graduação	Tempo de experiência na área de licitação	Fez curso de Capacitação para atuar como pregoeiro

P1	Pedagogia empresarial	Gestão Universitária (E)	1 ano	Sim
P2	Administração	-	8 anos	Sim
P3	Ciências Contábeis	-	6 anos	Sim
P4	Educação Física	Gestão Universitária (E)	8 anos	Sim
P5	Economia	Gestão Hospitalar (E)	6 meses	Sim
P6	Filosofia	Gestão Universitária (E)	15 anos	Sim
P7	Ciências Contábeis	Auditoria Pública	12 anos	Sim

Quadro 1 - Perfil dos pregoeiros pesquisados¹

1 – Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

2 - Código atribuído aos pregoeiros visando a não identificação de seus respectivos nomes. A letra P, significa pregoeiro, a numeração significa a identificação de cada um deles. Ex: P1 = pregoeiro 1; P2 = pregoeiro 2 e, assim sucessivamente.

Quanto à formação em Curso de Pós-graduação, 71,43%, possuem especialização. Dentre os cursos realizados de Especialização estão o de Gestão Universitária, Gestão Hospitalar e Auditoria Pública. Estes cursos podem trazer um melhor entendimento de questões referentes à Administração Pública e talvez possam significar um certo grau de diferenciação na condução de um processo como o pregão e de outros processos licitatórios.

O Gráfico 1 apresenta a formação dos pregoeiros em nível de Pós-graduação, com indicação dos cursos realizados.

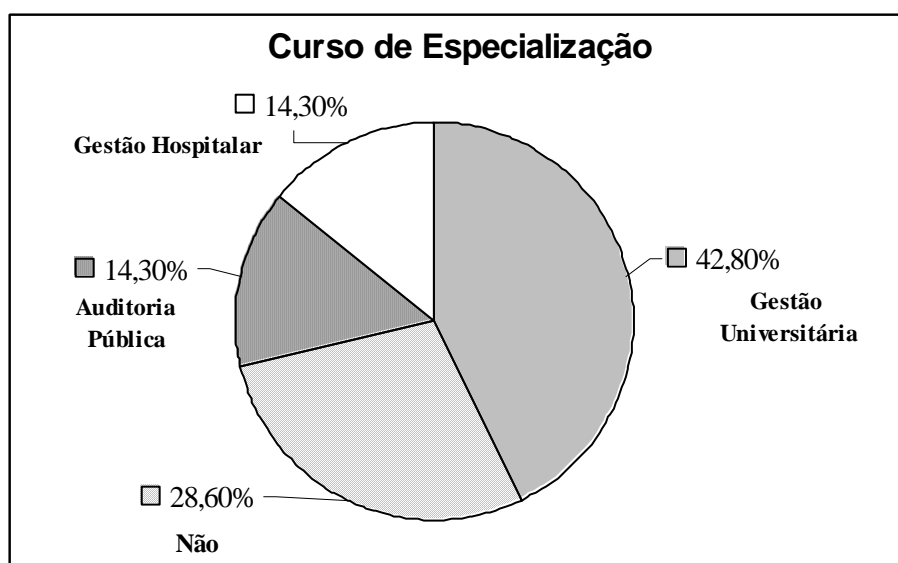


Gráfico 1 Formação em nível de Pós-Graduação, dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007

Com relação ao tempo de atuação como pregoeiro, a maioria encontra-se atuante na área de licitação a mais de seis anos. Um deles está há seis meses, e outro, há um ano. Note-se que o tempo de atuação na atividade, em média, é suficientemente grande. Em princípio, acredita-se que esse fator possa gerar uma certa experiência para que eles atuem com responsabilidade e clareza quanto às normas que regem a Lei de licitação e de pregão e aos princípios ditados na Lei.

O Gráfico 2 apresenta o tempo de experiência na área de licitação e foi construído com base em faixas de tempo de experiência.

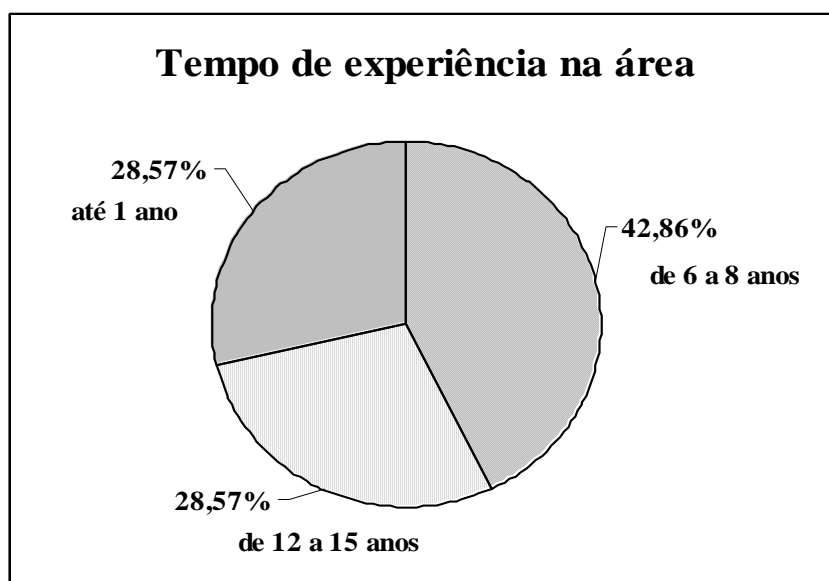


Gráfico 2 - Tempo de experiência dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

Outro fator importante é que todos participaram de curso de capacitação para que pudessem atuar como pregoeiro. Sabendo-se que o pregão é uma modalidade recente de licitação, isto indica uma constante renovação dos participantes em cursos de interesse da área de atuação.

Essa ação de participar de curso de atualização é muito importante, visto que a atuação no dia-a-dia de um pregoeiro revela questões que necessitam de discussões atualizadas.

Uma outra questão pesquisada, que também revela um pouco do perfil do pregoeiro foi a que buscava saber se gostavam de atuar como pregoeiro e qual a justificativa de sua resposta. O grau de satisfação com a função é indicado no Gráfico 3. A maioria, 71,43%, respondeu que gostam de atuar como pregoeiro.

Algumas justificativas para este grau de satisfação elegidas por eles foram:

“É uma área com bastante dinâmica com grande responsabilidade e aprendizagem” (P1)

“Dinamismo na função, contato com o público e, ainda, por estar cursando direito tendo afinidade com questões voltadas ao Direito Administrativo” (P2)

“Pois tenho conhecimento nesta área e facilidade para atuar”(P3)

“Por ser uma atividade dinâmica, apesar do nível de responsabilidade que a função exige” (P7)

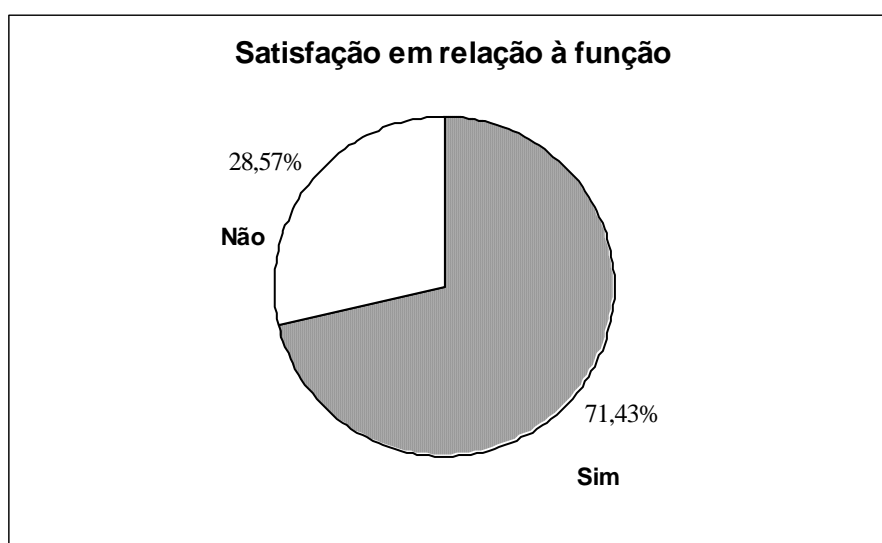


Gráfico 3 - Grau de satisfação dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina, em relação à função. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

É interessante notar que a satisfação em fazer aquilo que se gosta, deve contribuir para uma atuação mais eficiente e mais prazerosa. Isto também deve influenciar num resultado mais próximo daquilo que espera a Instituição. Em outras palavras, maior rendimento, maior agilidade, maior presteza, maior equilíbrio e maior transparência.

Ainda com respeito à satisfação de atuar na área, duas respostas negativas foram encontradas, isto é, os entrevistados responderam que não gostavam de atuar como pregoeiros. São elas:

“É chato e cansativo” (P5)

“Por ter muita responsabilidade e por tomar todo o tempo disponível fazendo do pregoeiro um “escravo” do computador” (P4)

Admira-se a franqueza das respostas, mas também não deixa de ser preocupante, alguém se sentir escravo do computador, mesmo assim, trabalhar numa atividade que requer disposição não de ser escravo do computador, mas a de ter que permanecer à frente desse instrumento desse trabalho, neste caso, o computador. Trata-se de uma constatação que deveria ser levada a sério pelas instituições, principalmente no que se refere à motivação das pessoas.

Uma função que é tachada de chata e cansativa também é um fator preocupante, uma vez que se questiona, como alguém pode alcançar bom rendimento em suas atividades, se define a sua tarefa e a atuação como chata e cansativa.

Neste ponto é importante também ressaltar as questões negativas do desempenho da atuação consideradas por estes dois indivíduos, P5 e P4 indicam que eles estão necessitando de estímulos e incentivos, ainda que o próprio ambiente de trabalho esteja com atividades sobrecarregadas.

Uma atividade que requer tanta responsabilidade e equilíbrio, rodeada de tantas ações e decisões inesperadas que o pregoeiro tem que tomar no seu dia-a-dia, requer um ambiente tranquilo, com indivíduos motivados e cientes de suas responsabilidades.

3.2 A FORMAÇÃO PRÁTICA DOS PREGOEIROS

Embora esta monografia não trate especificamente da formação do pregoeiro, esta questão perpassa o objetivo do trabalho, uma vez que os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina são os informantes que compõem a população, ou seja, o universo da pesquisa.

Foram realizados questionamentos (Anexo I) que nos permitiram identificar e discutir a formação prática dos pregoeiros da UFSC. O Quadro 2 apresenta um resumo das respostas obtidas aos questionamentos.

O Decreto nº 5.450/2005, no seu art. 11, enumera várias atribuições do pregoeiro. Diante de tanta atribuição e responsabilidade em que este está inserido, espera-se que a Instituição deva incentivar, oferecer treinamento e ter disponibilidade em seu orçamento para a sua capacitação. Este incentivo e condição de atualização são importantes para o bom desempenho de suas atribuições com mais segurança, domínio da legislação, rapidez em suas decisões, habilidade, seriedade e transparência na condução dos serviços de licitação.

Segundo os relatos escritos obtidos nesta pesquisa, Quadro 2, nota-se que a Instituição oferece condições para a atualização dos pregoeiros, mas a maioria deles afirma que ela não os incentiva. Isto é corroborado pelo relato de P1.

“Ela possibilita no primeiro momento um curso para pregoeiro para dar condições, de assumir formalmente suas funções. Não há incentivo para capacitação na área”. (P1)

Pregoeiro	A instituição oferece condições de treinamento	O setor que trabalha oferece suporte instrumental e bibliográfico	A instituição incentiva e promove cursos	Nº de vezes que participou de cursos ou seminários	O pregoeiro deve estar atualizado com normas, decretos, leis e participar de outras experiências	A instituição dispõe de verbas para sua participação em eventos ou Capacitação
P1	sim	não	Não	1	sim	sim
P2	não	não	Não	2	sim	sim
P3	sim	sim	Não	várias vezes	sim	sim
P4	-	sim/não	Não	2	não	não
P5	-	sim	Sim	1	não	-
P6	sim	-	Sim	várias vezes	sim	sim
P7	sim	sim	Sim	várias vezes	sim	sim

Quadro 2 - Resumo das perguntas e respostas referentes à formação prática dos pregoeiros pesquisados. Pesquisa realizada entre fevereiro e abril de 2007.

Pode parecer um contra-senso, mas entende-se que não basta oferecer condições para a atualização e treinamentos pessoais. Deve haver, antes de tudo, ações no sentido de incentivar os indivíduos a fazer tais cursos. Estas ações podem resultar em benefício à Instituição. Ganham os pregoeiros, mas, sobretudo, ganha a Instituição, pois terá pessoal mais competente e qualificado para agir corretamente e representá-la mais condignamente perante as ações externas e aos licitantes.

A falta de curso de capacitação e de treinamento é reclamada por um dos sujeitos pesquisados, a qual diz que:

“O setor responsável pela análise das necessidades inerentes aos membros da comissão de licitação é ineficiente quanto à aplicação de treinamento” (P2).

Encontrou-se ainda, nesta pesquisa, uma resposta que deve ser ressaltada, pois diverge do ponto de vista da maioria. Afirma que a necessidade da capacitação só existe no início e quando da implementação de novas leis, e considera a atualização como um negócio de turismo.

“Entendo que no começo é necessário capacitar o pregoeiro tanto do posto de vista legal como na operação do sistema. As atualizações devem ser feitas quando novas leis são implementadas. O que acontece no Brasil é um verdadeiro turismo e um grande negócio de eventos” (P4).

Um outro relato, apesar de afirmar que os pregoeiros não precisam de atualizações, remete esta responsabilidade a um setor que lhes dê suporte.

“Se isso não for possível tem que haver um setor bem treinado que dê suporte aos pregoeiros” (P5)

No entanto, para P7, a Instituição oferece condições e os estimula a realizar curso de capacitação.

“No Hospital Universitário os pregoeiros têm liberdade para agir de acordo com seus princípios e a Direção estimula que os mesmos participem de cursos de capacitação quando estes demonstram interesse em se atualizar” (P7).

Outro ponto também que se discute é o fato de que, para se ter condições de desempenhar e exercer as atividades com um mínimo de competência, os pregoeiros precisam ter materiais disponíveis como instrumentos de trabalho, de pesquisa e de apoio. Estes instrumentos são computadores com capacidade e velocidade compatíveis com a demanda de um pregão eletrônico, assessoria jurídica, pessoal de apoio na retaguarda, dentre outros.

Nota-se nos relatos escritos do entrevistados uma certa divergência com respeito a essa questão. Uns responderam que o setor está bem equipado e que atende às necessidades técnicas para a execução das atividades. Outros relataram que há falta de equipamentos adequados. Mesmo assim, em suas justificativas, encontraram-se algumas dificuldades descritas por eles.

“Acho que os equipamentos são suficientes para o andamento do trabalho, a exceção fica para o programa do pregão no Comprasnet que sai muito do ar” (P3);

“Creio que o atendimento das questões tais como bibliografias, equipe de apoio e suporte jurídico, ainda não são atendidas devidamente pela instituição” (P2);

“Devia haver muito mais investimento na infra-estrutura do setor e com isso ofereceríamos mais qualidade em nossas atividades” (P1);

“Os equipamentos são adequados, porém o suporte técnico (informática) é ruim. A equipe de apoio em algumas áreas deixa a desejar no momento da análise das propostas, em virtude da dificuldade de encontrá-los e fazê-los entender de como se procede em uma compra para o setor público” (P4)

“O Hospital Universitário disponibiliza todos os equipamentos (computadores, fax e telefone) para a realização da licitação eletrônica e equipe de apoio, que são os usuários dos produtos ou serviços, colaboram com o pregoeiro na análise das propostas. O único problema encontrado é com relação ao número de pregoeiros que não é suficiente para a quantidade de licitações realizadas, principalmente na época de encerramento do exercício, onde todos os contratos do Hospital são renovados” (P7).

Essas observações são importantes, pois apontam questões as quais a Instituição pode resolver. Basta que, para isto, sejam feitas reuniões, periodicamente, com as comissões de licitação, com intuito de conhecer as dificuldades por elas encontradas.

3.3 MODALIDADE PREGÃO: PRESENCIAL E ELETRÔNICO

Em primeiro lugar identifica-se em qual tipo de pregão atuam os pregoeiros pesquisados.

Do total de sete entrevistados, cinco deles trabalham com pregão eletrônico e presencial, um trabalha somente com o pregão presencial e outro trabalha somente com o eletrônico.

Quando foi solicitado para indicarem, se pudessem optar, em qual tipo de pregão gostariam de trabalhar, a maioria relatou que seria o pregão eletrônico. As justificativas para a opção foram:

“Acho mais rápido e eficiente” (P3);

“Oferece mais autonomia e liberdade para o pregoeiro” (P1);

“Em obediência ao decreto 5450/05” (P6);

Sabe-se que o Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005, regulamentou o pregão na forma eletrônica, para a aquisição de bens e serviços comuns, enquanto

o Decreto nº 5.504, de 05 de agosto do mesmo ano, estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados.

Note-se que a opção pelo pregão eletrônico se dá não somente por obediência ao Decreto nº 5.504/2005, mas por entenderem que o eletrônico lhes dá maior autonomia, rapidez e eficiência no desenvolvimento do processo, possibilitando a redução dos preços, além de ser mais seguro e transparente.

“O eletrônico é melhor por acirra a concorrência” (P5);

“Por possibilitar maior redução nos preços dos produtos e serviços adquiridos e por ser mais seguro e transparente” (P7)

Respostas semelhantes foram encontradas quando se tratou, especificadamente, da eficácia entre os dois tipos de pregão: eletrônico e presencial. Embora se tenha encontrado relatos afirmando que o presencial ou as duas formas são eficazes, a maioria indicou o eletrônico como o mais eficaz.

“O eletrônico por propiciar a possibilidade de participação de mais fornecedores, a que estimula a competição e conseqüentemente reduz os preços”(P7)

“O eletrônico é melhor pois acirra a concorrência”(P5).

Os que afirmaram que as duas formas são eficazes não apresentaram justificativas. Já o que afirmou ser o presencial mais eficaz, relatou que:

“Creio que seja a forma presencial pois, através do contato direto com o fornecedor, a Instituição obtém mais segurança quanto à qualidade e garantia do objeto adquirido” (P2).

Todos os pesquisados concordaram, baseados em suas experiências, que o pregão eletrônico traz maior transparência, economicidade e presteza para a instituição.

“A transparência está relacionada ao fato da sociedade poder acompanhar o andamento da licitação no momento em que a mesma está acontecendo e o pregoeiro não poder manipular o resultado. A economicidade, em função do maior número de participantes, o que estimula a competitividade”(P7)

O pregão presencial é também qualificado, por alguns, como o mais burocrático para a instituição. Algumas das justificativas apresentadas.

“O eletrônico, seu nome já expressa: encurtar distâncias e menos burocracia” (P1);

“O eletrônico é mais rápido e talvez um pouco menos burocrático [...]” (P6).

Encontrou-se também uma manifestação com respeito à burocracia na Instituição, onde o pesquisado afirma que:

“a burocracia é quase que idêntica em ambos os casos, entretanto, questões particulares na UFSC, tornam o pregão eletrônico mais burocrático”(P2)

Ao se analisar este relato, notou-se que o pesquisado não faz diferença com respeito aos aspectos burocráticos nos dois tipos de pregão. Remete-os às questões internas da Instituição. Mas, em sua resposta ele não deixa claro quais são essas questões particulares. Assim, o que se pode entender é que essas questões estejam relacionadas com o que ele encontra em seu dia-a-dia.

Como esta pesquisa buscou conhecer também quais das duas formas de pregão apresenta uma menor *burocracia*, faz-se necessário, neste ponto, apresentar o significado desta palavra

O termo aqui utilizado, burocracia, tem significado popular e é entendido como uma organização onde o papelório se multiplica. Significa também o apego dos funcionários aos regulamentos, causando ineficiência na organização.

Segundo Chiavenatto (1997), o leigo passou a dar o nome de *burocracia* aos defeitos do sistema (*disfunções*) e não ao sistema em si mesmo. O conceito de *burocracia* para Max

Weber é exatamente o contrário, a *burocracia* é a organização eficiente por excelência. Para conseguir essa *eficiência*, a burocracia precisa detalhar antecipadamente e nos mínimos detalhes como as coisas deverão ser feitas.

Então, o sentido da palavra burocracia usado nesta pesquisa é exatamente aquele que se refere aos defeitos do sistema e não à eficiência do sistema, como é defendido na Teoria Geral da Administração, que trata da Teoria da Burocratização.

Um outro relato, quanto à burocracia, traz uma diferença entre o eletrônico e o presencial quando afirma que:

“Menos burocrático é o eletrônico, pois as empresas não necessitam juntar propostas, procurações, etc. O mais rápido é o presencial, pois muitas vezes a documentação necessária para a habilitação do pregão eletrônico vem pelo correio e demora a chegar às mãos do pregoeiro”.(P7)

As questões relacionadas ao edital, como especificação e orçamento real do produto a ser adquirido, foram apontadas como de extrema importância para a sua elaboração. Essa questão é de fato muito importante, pois o edital é o instrumento convocatório e é ele que regerá toda a negociação. Portanto, a peça mais importante de todo o processo.

O edital apresenta todas as coordenadas do processo como qual objeto a ser licitado, especificação dos produtos, orçamento, data, hora, local onde à ser realizado o certame e critérios para a seleção da melhor proposta. É ele, o edital, que está inserido no *Princípio do julgamento objetivo e do Princípio da vinculação ao instrumento convocatório*, ambos discutidos na fundamentação teórica. Faz parte também da *fase preparatória ou interna* do pregão.

3.3.1 Pregão presencial

Para alcançar seu principal objetivo, esta monografia se pautou em pesquisar as possíveis vantagens e/ou desvantagens entre os dois tipos de pregão: eletrônico e presencial. Neste item, apresentam-se e discutem-se os resultados obtidos através da pesquisa realizada com os pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), no período compreendido entre fevereiro a abril de 2007.

No capítulo da fundamentação teórica, foi apresentada toda a historicidade do surgimento da modalidade pregão e sua normatização, princípios que orientam essa modalidade, aspectos distintos em relação às outras modalidades e os tipos de pregão presencial e eletrônico, além de outros itens de interesse desta monografia.

Primeiramente será apresentado, o resultado da pesquisa com respeito ao pregão presencial, evidenciando-se as questões com relação às vantagens e desvantagens. Quando necessário será feito o resgate do que foi apresentado no capítulo da fundamentação teórica.

Nos relatos escritos, resultado desta pesquisa, encontraram-se várias justificativas dos pregoeiros, apresentadas com argumentos em favor de um ou outro tipo de pregão, qual seja, presencial ou eletrônico.

3.3.1.1 Pregão presencial: vantagens e desvantagens

Os relatos escritos com respeito às vantagens e desvantagens apontadas pelos pregoeiros, em relação ao pregão presencial, foram organizados em itens de respostas semelhantes. Para se calcular os percentuais de cada vantagem, levou-se em conta o número de vezes que esta apareceu, *versus* o total de respostas. Procedeu-se igualmente para calcular os percentuais de cada desvantagem.

O Quadro 3 mostra o número de vezes que cada vantagem e cada desvantagem apareceu, bem como os seus respectivos percentuais.

3.3.1.1.1 Vantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros

Para melhor visualizar as vantagens do pregão presencial apontadas nesta pesquisa, construiu-se o Gráfico 4, no qual essas vantagens foram mostradas em termos de percentuais.

Uma característica marcante detectada nas vantagens do pregão na forma presencial, apresentadas pelos pregoeiros, foi a *questão da negociação*, a qual foi a vantagem que mais se destacou, por ter sido a mais citada..

Do ponto de vista do procedimento do certame, talvez isto se explique pelo fato de que os pregoeiros afirmam que, no presencial, também há maior *facilidade em resolver as dúvidas*.

Note-se que essas duas vantagens aparecem como as principais (Quadro 3). Portanto, concluir-se que elas estão relacionadas ao fato de que as dúvidas e outras questões que surgirem no certame, se resolvam ali, naquela sessão. Este é um ponto.

Outro ponto também nos leva a pensar que, sendo o pregoeiro um ser social, ele prefira o contato humano, o olho no olho, ao objeto (instrumento) frio que se torna o computador. Para ele, aquela sessão torna-se um momento de grandes diálogos e decisões, fazendo com que se sinta realizado ao efetuar uma negociação com resultados favoráveis à Instituição, principalmente no momento de lances em que tenta negociar sempre a melhor proposta.

Outra vantagem apresentada diz respeito ao que foi chamado de *rapidez no recebimento da documentação*. Esta afirmativa pode melhor ser entendida se comparada às desvantagens que os pregoeiros apresentaram para o pregão eletrônico. No pregão presencial a documentação é entregue no início da sessão e só é analisada a documentação do licitante vencedor.

A questão da *transparência* é condição essencial em qualquer certame. Portanto, o fato de o pregão presencial ser indicado como mais transparente que as outras modalidades é bastante vantajoso para a Instituição, pois indica que se evitam outras ações menos recomendáveis no serviço público.

Vantagens	Nº de Vezes e %	Desvantagens	Nº de Vezes e %
Negociação direta com o fornecedor	14 (45,16%)	Menor abrangência; menor concorrência	7 (53,84%)
Facilidade em resolver as dúvidas	7 (22,58%)	Lentidão do certame	3 (23,08%)
Rapidez no recebimento da documentação	5 (16,13%)	Tumulto pelo o elevado número de participantes	3 (23,08%)
Maior transparência	3 (9,68%)		
Desburocratização	2 (6,45%)		

Total de respostas	31	13
---------------------------	-----------	-----------

Quadro 3 - Vantagens e desvantagens com respeito o pregão presencial enumeradas segundo os pregoeiros pesquisados. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

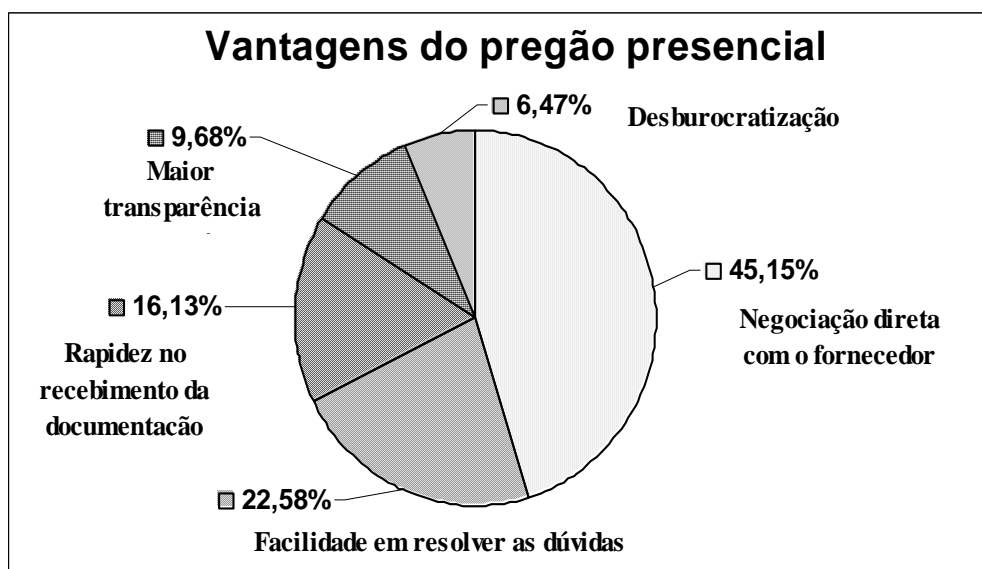


Gráfico 4 - Vantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

Ainda no campo das vantagens apresentadas para o pregão presencial, está a *desburocratização*. É bastante compreensível e aceitável, uma vez que facilita os serviços, pela inversão das fases a que está submetida a modalidade pregão. Primeiro escolhe-se a melhor proposta e só depois se verifica a documentação.

Os prazos, quando comparados com os de outras modalidades de licitação, no pregão são muito mais ágeis e apresentam menores prazos entre a divulgação do edital e a ocorrência do pregão.

3.3.1.1.2 Desvantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros

Como já mencionado anteriormente, o Quadro 3 apresenta estas desvantagens. Para melhor visualizar as desvantagens do pregão presencial, apontadas nesta pesquisa, construiu-se o Gráfico 5, onde elas estão demonstradas em percentuais.

A característica mais marcante em termos de desvantagens apontadas pelos pregoeiros, em relação ao pregão presencial, diz respeito à *menor abrangência da proposta*. Eles afirmam que a abrangência do pregão fica por conta de fornecedores no âmbito da região. Isto proporciona uma *menor concorrência* entre os fornecedores. Esta é uma ação que pode ser ruim para a Instituição, uma vez que outros fornecedores de regiões mais afastadas, poderiam apresentar melhor qualidade do produto e menor preço. Então, essa restrição do pregão presencial pode acarretar um tipo de resultado.

Outra desvantagem apontada por eles diz respeito à *lentidão do certame*. Dependendo do número de itens a serem comprados, a sessão pode demorar.

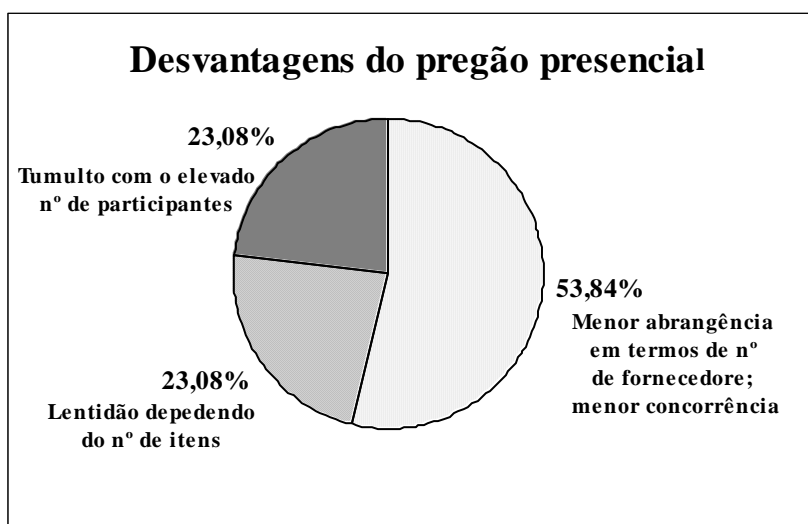


Gráfico 5 - Desvantagens do pregão presencial, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007

Embora tenham apontado como desvantagem a restrição da competitividade (*menor concorrência*), apontam também *o número elevado de participantes*, pois, segundo eles, isto poderá causar tumulto na sessão de pregão.

Essa questão poderá estar afeta aos princípios que regem o pregão e às características do pregoeiro, como indicados na fundamentação teórica. Lembrando alguns deles, Niebuhr e Cairo (2006, p.63), apresentam uma série de características que julgam necessárias ao perfil

do pregoeiro como: capacidade de liderança; domínio da legislação e do processo licitatório; agir e decidir com rapidez, habilidade e sabedoria; equilíbrio e controle emocional; saber lidar com críticas.

A característica do pregoeiro requer então que ele tenha habilidade, equilíbrio e controle emocional para conduzir uma sessão onde possa ocorrer algum tipo de tumulto.

Por outro lado, a estrutura física colocada à disposição para a realização do certame pode também influenciar a condução da sessão. Um espaço adequado e com boa acústica, provavelmente, poderá diminuir o tumulto.

3.3.1.2 Pregão eletrônico: vantagens e desvantagens

Semelhantemente ao pregão presencial, no pregão eletrônico os relatos escritos também foram organizados em itens de respostas semelhantes. Para se calcular os percentuais de cada vantagem, levou-se em conta o número de vezes que esta apareceu, *versus* o total de respostas. O número de vezes que cada vantagem apareceu e os percentuais estão indicados no Quadro 4. Procedeu-se igualmente para as desvantagens.

Vantagens	Nº de vezes/%	Desvantagens	Nº de vezes/%
Maior abrangência, maior competitividade, implicando em propostas mais vantajosas	37 (48,68%)	A exigência dos documentos via correio	10 (29,41%)
Agilidade e rapidez	13 (17,11%)	Dificuldades na negociação	9 (26,47%)
Maior transparência	11 (14,47%)	Problemas operacionais	9 (26,47%)
Desburocratização	7 (9,21%)	Contato indireto com o fornecedor	6 (17,65%)
Menor conluio	5 (6,58%)		
Possibilidade de fazer mais de um pregão simultaneamente	3 (3,95%)		
Total de respostas	76		34

Quadro 4 - Vantagens e desvantagens com respeito o pregão eletrônico enumeradas segundo os pregoeiros pesquisados. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

3.3.1.2.1 Vantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros

A vantagem indicada pelos pregoeiros pesquisados que mais se destacou foi a questão da *abrangência da proposta*. O fato de ser o pregão, realizado por meio eletrônico, possibilita uma maior participação de empresas. Este meio permite que empresas fora da região de interesse possam participar do certame. Isto poderá trazer maiores vantagens à Instituição, uma vez que a concorrência aumenta e então propostas mais vantajosas podem surgir.

O Gráfico 6 apresenta, em termos percentuais, todas as vantagens apontadas na pesquisa para o pregão eletrônico.

Sendo o pregão na forma eletrônica, a *agilidade e maior rapidez* foram apontadas como a segunda vantagem pelos pregoeiros. Esta vantagem está associada também ao fato de que eles podem realizar mais de um pregão ao mesmo tempo. Esta questão, *possibilidade de realizar mais de um pregão simultaneamente*, foi também eleita com uma das vantagens do eletrônico, embora numa proporção muito pequena.

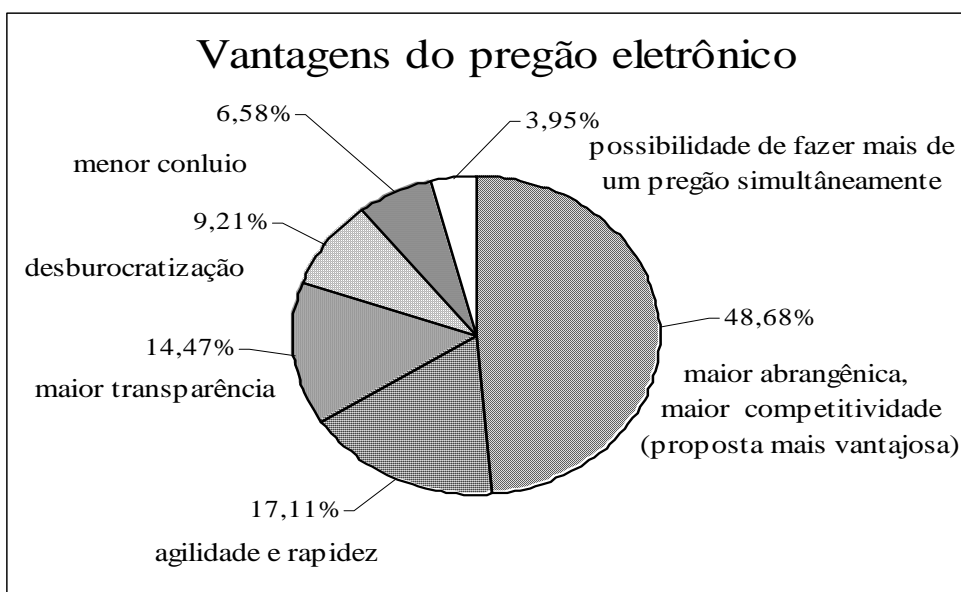


Gráfico 6 - Vantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007

Uma outra vantagem também citada por eles foi a *maior transparência*, igualmente apontada no pregão presencial. A questão da transparência, ao se realizar pregão por meio eletrônico, acredita-se, a princípio, seja mais acentuada que no pregão presencial, uma vez que até o relatório da sessão (Ata) é automatizado eletronicamente. Isto é, não se quer dizer que não exista transparência no pregão presencial, mas que no eletrônico os detalhes, talvez não sejam perdidos.

Note-se que a *maior transparência* foi referenciada muito mais vezes no pregão eletrônico, que no pregão presencial.

A *desburocratização* foi também indicada como uma outra vantagem. Ela está afeta ao que já se discutiu anteriormente, no caso do pregão presencial, por causa das inversões das fases, que possibilitam primeiro se conhecer a proposta vencedora e só depois receber a documentação.

Não obstante a questão da transparência, a questão *do menor conluio* foi também evidenciada com uma vantagem para o pregão eletrônico. Esta forma operacional de pregão, dificulta ações no sentido de conluíus e fraudes ao processo.

3.3.1.2.2 Desvantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros

Como já mencionado anteriormente, o Quadro 4 apresenta as desvantagens apontadas pelos pregoeiros pesquisados, com relação ao pregão eletrônico. O Gráfico 7 apresenta as desvantagens em termos percentuais.

A característica mais marcante enumerada como desvantagem do pregão eletrônico diz respeito à *exigência dos documentos via correio*. Enquanto no pregão presencial, os documentos estão em mãos, no pregão eletrônico a documentação é enviada por fax e depois pelo correio. Esta ação acarreta um certo atraso e pode provocar uma certa perda de agilidade.

Uma outra questão, bastante comentada e apontada como uma desvantagem, diz respeito à *dificuldade na negociação*. Por ser um meio eletrônico, muitas vezes na hora do fechamento da proposta, a empresa vencedora não está conectada. Isto dificulta a negociação. A esta dificuldade remete-se também o fato de não se conhecer a qualidade do produto, tendo que reportar apenas à descrição dele.

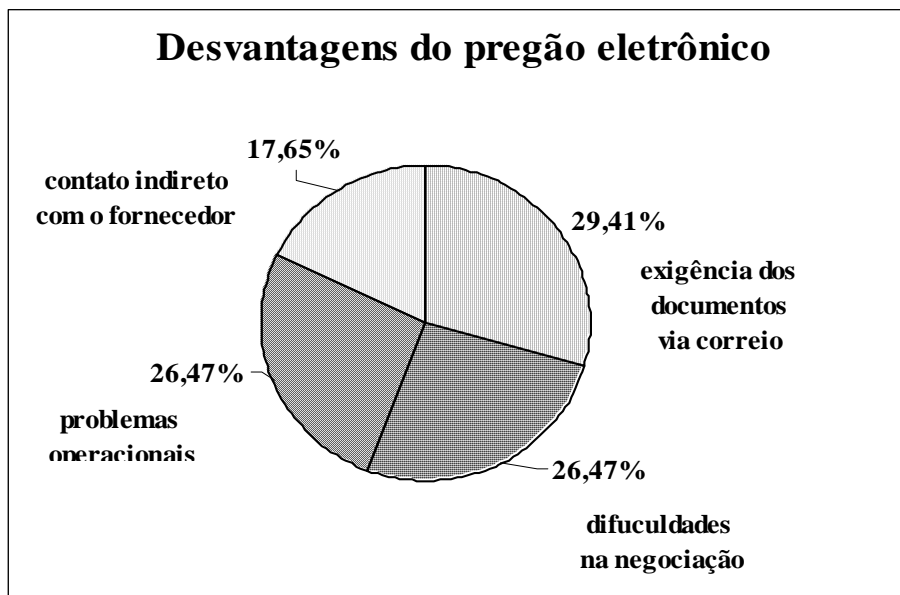


Gráfico 7 - Desvantagens do pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina. Esta pesquisa foi realizada de fevereiro a abril de 2007.

Considera-se interessante a próxima dificuldade apontada por eles. Como o meio utilizado para esse tipo de pregão é o computador, nem poderia deixar de sê-lo, os problemas a que eles chamaram de *problemas operacionais*. Estes problemas estão afetos ao fato de que a empresa pode ficar desconectada na hora da negociação e às quedas do sistema.

Por último, aborda-se o *contato indireto com o fornecedor*. Essa questão foi muito bem colocada quando afirmaram que, muitas vezes, eles não sabem com quem estão tratando e isso gera dificuldades na verificação da qualidade do produto, ou até mesmo no comprometimento da empresa. Talvez, neste ponto, quisessem ter certeza de que o produto comprado é mesmo de boa qualidade e procedência, além de não terem, no caso de fornecedores novos, conhecimento do comprometimento da empresa.

3.4 A MODALIDADE PREGÃO E A TRANSPARÊNCIA NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS

Ao se pesquisar aspectos específicos do processo licitatório, com respeito à transparência, conluio e fraudes, tão amplamente divulgados pelos meios de comunicação, duas perguntas foram formuladas aos pregoeiros. O motivo, ao se fazer esses questionamentos, é conhecer se, na prática, essa questão - a transparência do processo - é notada por aqueles que trabalham mais diretamente com esta modalidade, haja vista as recorrentes irregularidades já citadas

Um dos questionamentos, se a modalidade pregão reduz o conluio entre os participantes, teve concordância afirmativa em sua totalidade. Eles alegam que, principalmente no pregão eletrônico, esta possibilidade é dificultada, pois os fornecedores não se conhecem e a distância também dificulta esta ação

Independentemente da possibilidade de essa ação se possível ou não, discutiram alguns, muito sabiamente, que as ações não-idôneas podem ocorrer sem que o pregoeiro tenha conhecimento.

É o pregão eletrônico, segundo os pesquisados, aquele que apresenta maior transparência em todo o processo.

Uma outra questão pesquisada foi o fato de que, justamente por ser o pregão uma modalidade mais segura e transparente, então como explicar as várias notícias veiculadas de fraudes em licitações?

As respostas foram as mais variadas:

"A fraude não está diretamente relacionada com a modalidade licitatória, mas, com falta de caráter e de moral" (P6).

"Não consigo visualizar onde podem ocorrer essas fraudes. Além da transparência do sistema há no serviço público federal exímias auditorias" (P4);

"Segurança absoluta em um processo licitatório, não que seja impossível atingir, entretanto, se, a instituição proporciona códigos adequados para o pleno funcionamento de uma comissão de licitação, a ocorrência de fraudes e vícios ficará prejudicado";(P2)

"Desconheço fraudes na modalidade pregão, mas se houver um pregoeiro mal intencionado, poderá fraudar a licitação, mesmo sendo a mais segura";(P3)

"Desconheço a forma de burlar os processos de licitação, em especial este em questão. A questão é muito mais complexa do que se possa imaginar, os envolvidos são sempre as pessoas que detêm o poder"; (P1)

"As fraudes que tem sido noticiadas não têm relação com a modalidade empregada. O pregão coíbe estas práticas fraudulentas por ser mais transparente na fase de disputa e habilitação dos concorrentes. Mas os atos ilícitos que vem ocorrendo estão mais ligados ao direcionamento na formulação do objeto a ser licitado que não está relacionado com a modalidade adotada"; (P7)

A transparência da modalidade pregão, quando comparada a de outras modalidades de licitação tem sido propaladas por muitos autores como Niebuhr (2005) e Marinela (2006), dentre outros. Esses autores argumentam que uma das vantagens desta modalidade é que ela possibilita uma maior transparência em todo o processo licitatório, evitando fraudes.

Lembre-se que o Decreto nº 5.450/2005 surgiu após várias denúncias, e que a ele é imputado o desejo do Governo em coibir qualquer tipo de fraude, aumentando o controle sobre as atividades relacionadas às contratações das Instituições.

Quanto aos relatos escritos dos pregoeiros pesquisados nota-se que eles não percebem, no seu dia-a-dia, a presença de ações não-idôneas durante o pregão. Isto se explica pelo fato de que a Universidade Federal de Santa Catarina, antes de homologar os pregões, submete-os à sua unidade de Auditoria Interna.

3.5 VANTAGENS E DESVANTAGENS: PREGÃO PRESENCIAL *VERSUS* PREGÃO ELETRÔNICO

Após as discussões até aqui apresentadas, faz-se necessário, tendo em vista o objetivo desta monografia, comparar as vantagens e as desvantagens de um pregão em relação ao outro, ou seja, do pregão presencial em relação ao pregão eletrônico.

Com base no Quadro 3 e no Quadro 4, que apontam vantagens e desvantagens do pregão presencial e do pregão eletrônico, respectivamente, construiu-se o Gráfico 8, a fim de evidenciar esta comprovação. Para a construção deste Gráfico, tomou-se como base o total das respostas referenciadas versus vantagens para o pregão presencial. Assim procedeu-se para as desvantagens. Igualmente, para o pregão eletrônico.

Então, a questão *pregão presencial versus pregão eletrônico* ficou bastante evidenciada no Gráfico 8.

Ao se comparar as vantagens do pregão presencial em relação ao eletrônico, nota-se que o pregão eletrônico foi referenciado muito mais vezes do que o presencial. O eletrônico foi referenciado 2,45 vezes mais que o presencial. Esta diferença está aparente no Gráfico 8.

Ao relatarem maiores vantagens para o pregão eletrônico, os pregoeiros apresentaram justificativas que, somadas, conferem ao pregão eletrônico o *status* de melhor forma de se realizar pregão.

Dentre as justificativas que conferem ao pregão eletrônico, maiores vantagens que o pregão presencial estão:

- ⇒ maior abrangência da proposta;
- ⇒ maior competitividade;
- ⇒ propostas mais vantajosas;
- ⇒ maior agilidade e rapidez;
- ⇒ maior transparência;
- ⇒ desburocratização;
- ⇒ menor conluio;
- ⇒ possibilidade de fazer mais de um pregão simultaneamente.

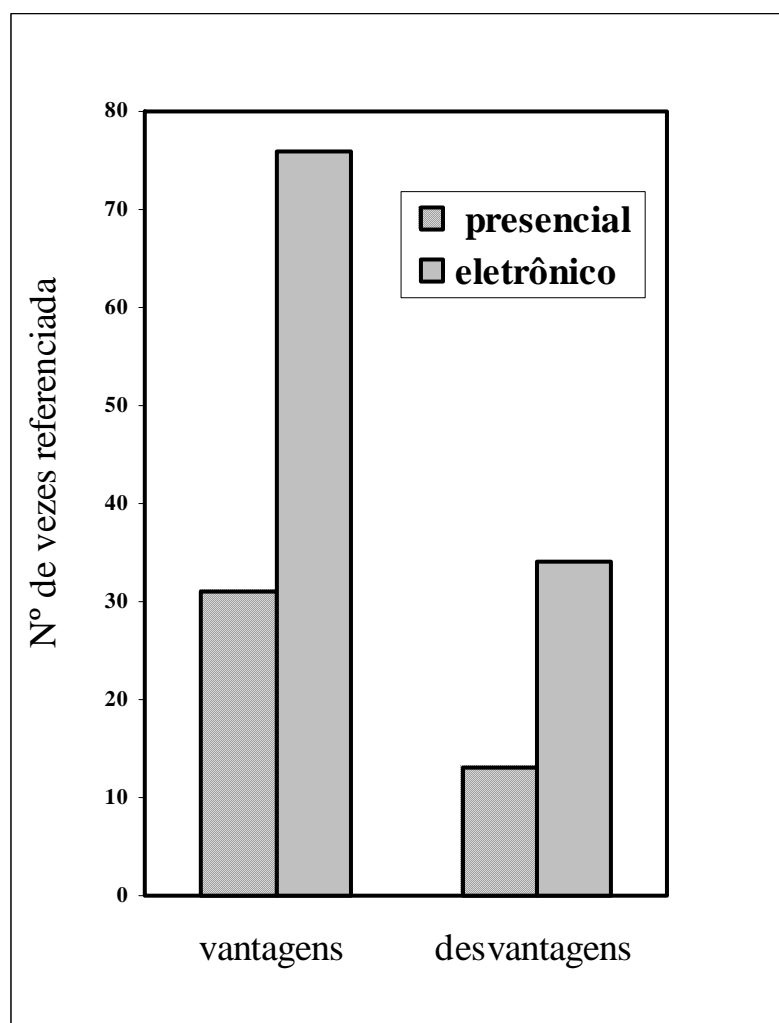


Gráfico 8 - Comparação das vantagens e desvantagens entre o pregão presencial e o pregão eletrônico.

As vantagens do pregão presencial, como já mencionado anteriormente é 2,45 vezes menor que a do pregão eletrônico. Mas o pregão presencial também apresenta vantagens nas características que o compõem e, dentre elas:

- ⇒ negociação direta com o fornecedor;
- ⇒ facilidade em resolver as dúvidas;
- ⇒ rapidez no recebimento de documentação;
- ⇒ maior transparência;
- ⇒ desburocratização.

Note-se que as características *desburocratização e maior transparência* são comuns aos dois pregões. Como já comentado anteriormente, estas características estão afetas à questão da modalidade pregão, quando comparada a outras formas de licitação. Mas ainda pode-se notar uma diferença a favor do pregão eletrônico. A *Desburocratização* foi referenciada duas vezes para o pregão presencial, enquanto que para o pregão eletrônico foi referenciada sete vezes. Já a característica *maior transparência* foi referenciada 11 vezes para o pregão eletrônico e para o pregão presencial, apenas três.

Então, não será incorreto dizer que o pregão eletrônico apresenta maiores vantagens que o pregão presencial. Ou, ainda, que os pregoeiros classificam o pregão eletrônico como mais eficaz que o pregão presencial.

No entanto, com respeito às desvantagens entre um e outro pregão, o Gráfico 8 traz bem nitidamente outra diferença. Ele mostra que o pregão presencial apresenta um índice de desvantagens bem menor que o pregão eletrônico.

Entre as desvantagens apontadas para o pregão presencial estão:

- ⇒ menor abrangência; menor concorrência;
- ⇒ lentidão do certame;
- ⇒ tumulto com o elevado número de participantes.

Entre as desvantagens apresentadas para o pregão eletrônico estão:

- ⇒ a exigência dos documentos via correio;
- ⇒ dificuldades na negociação;
- ⇒ problemas operacionais;
- ⇒ contato indireto com o fornecedor.

Ao se analisar o Gráfico 8, nota-se que o presencial apresenta 2,6 vezes menos desvantagens que o pregão eletrônico. Ora, isto dá margem a uma discussão muito

interessante, pois a desvantagem mais citada para o pregão presencial se constituiu na maior vantagem para o pregão eletrônico, ou seja, *a maior abrangência da proposta*. Outro fato também constatado é que, se o pregão eletrônico foi referenciado 76 vezes nas respostas dos pregoeiros, é plausível de se esperar que eles apontassem mais vezes, também, algumas desvantagens. O inverso é verdadeiro, isto é, se o pregão presencial foi referenciado menos vezes que o pregão eletrônico, então, menos vezes aparecerão as indicações de desvantagens.

Esta questão das desvantagens do pregão eletrônico é muito importante do ponto de vista dos pregoeiros e da Instituição. Embora, ele seja eleito como aquele que apresenta maiores vantagens, portanto o mais preferido, dele se apontam algumas características como desvantagens, as quais podem ser observadas e, quiçá, corrigidas pela Instituição. É o caso dos problemas operacionais, que apareceram em relação ao total das respostas, numa percentagem de 26,47%. Este percentual é muito grande, mas fácil de ser resolvido. Basta que a Instituição mantenha uma boa rede de comunicação para a realização do pregão, além de ouvir os pregoeiros em suas reivindicações.

Quanto aos outros itens, com exceção do recebimento da documentação, que reclamam ser via correio - e de outra forma não poderia ser - estão afetadas as questões presenciais do licitante: dificuldades na negociação e contato indireto com o fornecedor. Se a escolha é pelo pregão eletrônico, então a negociação não poderia ser de outra forma que não a indireta com o fornecedor. As dificuldades na negociação poderiam ser sanadas se as especificações dos produtos fosse bem detalhadas. Quanto aos problemas operacionais, como já fora afirmado antes, uma boa rede de comunicação, que pelo menos evitasse a queda do sistema com frequência, resolveria essa questão.

Apesar das desvantagens aqui discutidas, o pregão eletrônico foi o preferido, pelos pregoeiros da Universidade federal de Santa Catarina maior transparência e rapidez. Esta e outras características já citadas nesta pesquisa apontam o pregão eletrônico o mais eficiente para a Instituição.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo apresenta as considerações finais e as recomendações do presente estudo. Cabe lembrar que o objetivo principal foi o de pesquisar as vantagens e/ou desvantagens do pregão presencial e pregão eletrônico, segundo o ponto de vista dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Passa-se, então, a apresentar os principais pontos evidenciados pela pesquisa.

Com respeito à legislação de licitação e da modalidade pregão, observa-se que: a licitação segue a Lei nº 8.666/1993, que a partir de 1988 recebe *status* de princípio constitucional, de observância obrigatória pela Administração Pública direta e indireta de todos os poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios (art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal).

A modalidade pregão é instituída pela Lei 10.520/2002. Portanto, para se realizar o pregão, em princípio, deve-se obedecer à Lei nº 10.520/2002. Em situações em que esta for omissa, recorre-se às normas da Lei nº 8.666/1993. No caso de contradição entre as duas Leis, deve prevalecer a Lei nº 10.520/2002, porque seu conteúdo versa precisamente sobre pregão.

Antes mesmo da Lei nº 10.520/2002, o pregão, como modalidade de licitação, foi regulamentado pelo Decreto nº 3555/2000.

O pregão eletrônico foi regulamentado pelo Decreto nº 5.450/05. Após, o Decreto, nº 5.504/2005 estabeleceu a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica.

Quanto ao conceito de licitação, a Lei nº 8.666/1993, da CF, em seu art. 3º estabelece que,

a licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para Administração e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.

O conceito de pregão, de acordo com o art. 2º do Anexo I do Decreto nº 3.555/2000 é assim apresentado: “pregão é a modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento

de bens ou serviços comuns é feita em sessão pública, por meio de propostas de preços escritas e lances verbais” .

Para o pregão eletrônico, o Decreto nº 5.450/2005, em seu art. 2º, diz que, “o pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação do tipo menor preço, realizar-se-á quando a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns for feita à distância em sessão pública, por meio de sistema que promova a comunicação pela Internet”.

As considerações em relação às vantagens e desvantagens do pregão presencial e do pregão eletrônico foram assim estabelecidas:

Entre as vantagens do pregão presencial, enumeradas pelos pregoeiros, estão: a negociação direta com o fornecedor; a facilidade em resolver as dúvidas; a rapidez no recebimento de documentação; maior transparência e a desburocratização. Já as desvantagens apontadas por eles foram: menor abrangência; menor concorrência; lentidão do certame e tumulto com o elevado número de participantes.

Com respeito às vantagens do pregão eletrônico, os pregoeiros apontaram: maior abrangência da proposta; maior competitividade; propostas mais vantajosas; maior agilidade e rapidez; maior transparência; desburocratização; e possibilidade de fazer mais de um pregão simultaneamente. Quanto às desvantagens, elegeram: a exigência dos documentos via correio; a dificuldades na negociação; os problemas operacionais; e o contato indireto com o fornecedor.

A maioria dos pregoeiros elegeu a modalidade pregão como a mais transparente e eficiente das modalidades de licitação, para a aquisição de bens e serviços comuns.

Ao se comparar às vantagens entre as duas formas de pregão, pode-se afirmar que o *pregão eletrônico* apresenta *maiores vantagens* que o pregão presencial e foi eleito a *forma mais eficaz* de pregão, pelos pregoeiros pesquisados.

Ao finalizar esta monografia, objeto de Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis, do Centro Sócio-Econômico da Universidade Federal de Santa Catarina, espera-se ter contribuído para a pesquisa acadêmica, como fonte de referência bibliográfica e como fonte de discussão a respeito da modalidade de licitação, especialmente, pregão presencial e pregão eletrônico.

Em conformidade com os resultados obtidos, pode-se afirmar que este trabalho de monografia alcançou todos os objetivos a que se propôs, cujo êxito contou com a colaboração dos pregoeiros da Universidade Federal de Santa Catarina.

Ao findar este trabalho, mesmo com todo o êxito alcançado, sentiu-se falta da opinião dos fornecedores envolvidos diretamente com o processo licitatório.

O ponto de vista dos fornecedores envolvidos, a respeito dessas questões, seria importante para se conhecer o que eles pensam a respeito das vantagens e desvantagens de um tipo, ou outro de pregão, bem como as suas dificuldades em relação a essa modalidade.

Sugere-se então, que esta pesquisa tenha continuidade, mas que o enfoque agora, seja baseado no ponto de vista dos fornecedores. Essa pesquisa terá caráter relevante, pelo fato de tornar público o outro lado da questão, para que se possa traçar um paralelo entre o que pensam o pregoeiro (Instituição) e os fornecedores (licitantes), a respeito das questões aqui apresentadas.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas*. 5ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ARAÚJO, Dagoberto Domingos de. *Pregão: aprendendo na Prática*. Rio de Janeiro: Editora Algo a Dizer, 2006.

ATALIBA, Geraldo, et al.. *Elementos de Direito. Tributário*. 1ª. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1977.

BACELLAR FILHO, Romeu. *Direito Administrativo*. São Paulo: Saraiva, 2005.

BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. *Curso de Direito Administrativo*. 17. ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. *Curso de direito administrativo*. 14 ed., São Paulo: Malheiros, 2002.

BEUREN, Ilse Maria et al. *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade – Teoria e prática*. São Paulo: Ed. Atlas, 2003.

BRUYNE, Paul de; HERMAN, Jaques; SCHOUTHEETE, Marc de. *Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica*. Rio de Janeiro: F. Alves, 1977.

BORGES, Alice Gonzáles. *O Pregão Criado pela MP 2026/00; Breves Reflexões e Aspectos Polêmicos*. *Jus Navegandi*, Teresina, v.4, n. 43, jul.2000.

BRASIL. Constituição (1988). *Constituição da República Federativa do Brasil*. Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas, 2003. 415p.

_____. *Lei de Licitações e contratos administrativos: Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, com alterações posteriores*. Ver. Renato Geraldo Mendes e Fábila Mariela de Biasi- 12ª edição revisada e atualizada. – Curitiba: Zênite Editora, 2006.

_____. Decreto-lei nº 200/67. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil/Decreto-Lei/Del0200.htm . Acesso em: 20 de Abr. 2007.

_____. Lei complementar nº 101, de 04 de maio de 2000. *Estabelece normas de finanças públicas*. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 05 de maio de 2000, Disponível em : <http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/Leis/LCP/Lcp101.htm> . Acesso em : 20 de abr.2007.

_____. Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964. *Estatui normas gerais de direito financeiro para elaboração. e controle dos orçamentos e balanços da União, dos...* *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 04 de maio de 1964. Disponível em www.planalto.gov.br/CCIVIL/Leis/L4320.htm Acesso em: 20 de abr. 2007.

_____. Decreto 2.300/86. *Este decreto-lei institui o estatuto jurídico das licitações e contratos*. Disponível em: www.planalto.gov.br/CCIVIL/Decreto-Lei/Del2300-86.htm . Acesso em: 20 de abr. de 2007.

_____. Decreto nº 5.504, de 05 de agosto de 2005. Estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados, e dá outras providências. Disponível em: www.planalto.gov.br/Ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Decreto/D5504.htm . Acesso em: 20 de abr. 2007.

_____. Lei nº 9.472/97. *Lei Geral das Telecomunicações*. Disponível em : www.anatel.gov.br/acontece_anatel/Consulta/2000/Consulta_246/fernando_botelho.pdf - Acesso em: 21 abr. de 2007.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. *Metodologia científica: para uso dos estudantes universitários*. São Paulo: MacGraw-Hill do Brasil, 1983.

CHIAVENATO, Idalberto. *Teoria Geral da Administração*. Editora Makron Books. São Paulo, 1977.

COMPRASNET. <http://www.comprasnet.gov.br/>

DEMO, Pedro. *Introdução à metodologia científica*. São Paulo: Atlas, 1985.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Discrecionalidade Administrativa na Constituição de 1988*. São Paulo: Atlas, 1991.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Direito Administrativo*. São Paulo: Atlas, 1998.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Direito Administrativo*. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

_____. *Temas Polêmicos sobre Licitações e Contratos*. São Paulo: Malheiros, 1994.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. *Contratação direta sem licitação*. 6 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2006.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. *Sistema de Registro de Preços e Pregão - 2ª Edição*. Belo Horizonte: Fórum, 2005.

FERREIRA, Buarque de Holanda. *Novo Dicionário da Língua Portuguesa*. 2ª. ed.: Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.

GASPARINI, Diógenes. *Pregão Medida Provisória nº 2.026, de 4 de maio de 2000*. BLC, n.7, 2000, p. 365-377.

GASPARINI, Diógenes. *Direito administrativo*. São Paulo: Saraiva, 1992.

GHIZZOT, Antonio. *Pesquisa em ciências humanas e sociais*. 2. ed. São Paulo: Cortez, 1995.

GIL, Antonio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

JUSTEN FILHO, Marçal. *Pregão: Comentários à Legislação do Pregão Comum e eletrônico*. São Paulo, Editora Dialética, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. *Metodologia Científica*- 3 ed. – São Paulo: Atlas, 2000.

LOPES Luciana Freitas. *O Pregão E Sua Obrigatoriedade Após A Edição Do Decreto Federal Nº 5450/05*, 2007.

LÜDKE, Menga; ANDRÉ, Marli E. D. A. *pesquisa em Educação: abordagens qualitativas*. São Paulo: EPU, 1986.

MARINELA, Fernanda. *Direito Administrativo*. 2 ed. Salvador: JusPODIVM, 2006.

MEDAUAR, Odete. *Direito Administrativo Moderno*. 7 ed. São Paulo: RT, 2003.

MEIRELLES, Hely Lopes. *Licitação e contrato administrativo*.. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 1987.

MEIRELLES, Hely Lopes. *Direito Administrativo Brasileiro*. São Paulo, Malheiros, 2003.

MORAES, Alexandre de. *Direito Constitucional*. São Paulo: Atlas, 2001.

NIEBUHR, Joel de Menezes. *Pregão Presencial e Eletrônico: De Acordo com o Decreto 5.450/05*. Curitiba, Zênite Editora, 2005.

NIEBUR, Joel de Menezes; CAIRO, Alexandre. *Capacitação e aperfeiçoamento de pregoeiros e membros de equipes de apoio*. (Material impresso). Brasília: Zênite, 2006.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. *Comentários à Lei das Licitações e Contratações da Administração Pública*. 6. ed. Rio de Janeiro: Editora Renovar, 2000.

PRATS, Marcos César. *O Perfil do Pregoeiro e sua Importância em Face da Modalidade Licitatória Pregão*. Trabalho de Conclusão do Curso de Direito da UFSC. Florianópolis, UFSC, 2006.

RIGOLIN, Ivan Barbosa; BOTTINO, Marco Tullio. *Manual Prático das Licitações: Lei 8.666/93*. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2002

SILVA, De Plácido e. *Vocabulário Jurídico*. 14.ed. Rio de Janeiro: Forense, 1988.

SANTOS, A. R. dos. *Metodologia científica: a construção do conhecimento*. Rio de Janeiro: DP & A, 1999.

SOUZA, Wellington. *Um estudo sobre a viabilidade de Implantação do Pregão Eletrônico e uma contribuição na Apuração dos Resultados nos Processos licitatórios*. Vitória: Fucepe, 2004.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo da Silva. *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo:Atlas, 1987.

TRUJILLO, Ferrari Alfonso. *Metodologia da pesquisa científica*. São Paulo: McCraw-Hill do Brasil, 1982.

VERGARA, Sylvia Constante. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo:Atlas, 1997.

ANEXO I

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA - UFSC CENTRO SOCIO-ECONÔMICO - CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - MONOGRAFIA

Orientanda: NOVÂNIA NUNES

Orientador: Professor Msc. FLÁVIO DA CRUZ

Prezado (a) pregoeiro (a), esta pesquisa faz parte do meu trabalho de conclusão de Curso na forma de Monografia, portanto a sua compreensão é fundamental para o êxito do referido trabalho. Peço por gentileza sua colaboração em responder a este instrumento de pesquisa - Questionário - e desde já receba o meu muito obrigada.

QUESTIONÁRIO

1 - DADOS PESSOAIS:

Nome:..... Sexo: F () M ()

Instituição: Função:

Tempo do exercício na área de licitação:.....

2- FORMAÇÃO ESCOLAR:

2.1 - Ensino médio ()

2.2 - Superior completo ()

2.3 - superior incompleto ()

Qual o nome do curso?.....

2.4 - Possui curso de Pós-Graduação? Sim (); Não ()

Área da especialização:

3 - PARTE ESPECÍFICA

3.1 - Você gosta de atuar como pregoeiro? Sim (); não (); em parte ()

Justifique sua resposta:.....

.....

.....

.....

.....

3.2 - Fez capacitação específica para atuar como pregoeiro (a)? Sim () Não ()

3.3 - Você trabalha com que formas de pregão:

a) Eletrônico () b) Presencial () c) Eletrônico e presencial ()

3.4 - Segundo o seu ponto de vista e experiência, relacione as vantagens e desvantagens entre pregão eletrônico e pregão presencial, nos quadros abaixo.

Pregão Presencial	
Vantagens	Desvantagens
1 -	
2 -	
3 -	
4 -	
5 -	
6 -	
7 -	
8 -	
9 -	
10 -	

Pregão Eletrônico	
Vantagens	Desvantagens
1 -	
2 -	
3 -	
4 -	
5 -	
6 -	
7 -	
8 -	
9 -	
10 -	

3.5 - Para você, esta nova modalidade, pregão, trouxe algumas vantagens para a Instituição? Sim (); Não (); m parte ()

Justifique a sua resposta:
.....
.....

3.6 - Baseado na sua experiência, qual das duas formas de pregão: eletrônico e presencial, é mais eficaz para a Instituição?

.....
.....

3.7 - Na sua experiência, a compra eletrônica traz transparência, economicidade e presteza para a Instituição? Sim (); Não ()

Comente sua resposta.....

.....
.....
3.8 - Baseado em algumas características do pregão, na sua opinião, quais das duas formas: presencial ou eletrônico é menos burocrático e mais rápido? Comente sua resposta:

.....
.....
.....
3.9 - Com suas experiências anteriores na comissão de licitação, entende que com a nova modalidade de licitação "pregão", amplia-se à competitividade e a mesma ajuda a diminuir o conluio entres os participantes? Sim () Não ()

Comente sua resposta:

.....
.....
.....
3.10 - Onde você encontra mais dificuldade na execução do processo: no presencial ou no eletrônico?Quais são e por quê?

.....
.....
.....
3.11 - Para um bom andamento do processo licitatório o edital tem que estar claro e objetivo. Sendo que as especificações deverão estar bem definidas e o orçamento real para que o pregoeiro consiga atingir o objetivo da licitação, caso contrário, muitos itens deixam de ser adquiridos. Em sua opinião o que precisa ser feito para que isto não venha acontecer.?

.....
.....
.....
3.12 - Baseado no perfil do pregoeiro e nas responsabilidades, conforme descrito abaixo, tem -se:

- 1 - domínio da legislação e do processo licitatório;
- 2 - agir e decidir com rapidez, habilidade e sabedoria;
- 3 - segurança, seriedade e transparência na condução dos trabalhos;
- 4 - observar os princípios da integridade, da honestidade e da responsabilidade;
- 5 - capacidade de negociação etc.;

A instituição fornece condições e treinamento para exercer todas estas responsabilidades.

Sim () Não ()

justifique:.....

.....
.....
3.13 - Se você pudesse optar em fazer pregão, quais das duas formas você optaria?

Presencial (); Eletrônico (); Por quê?

.....
.....
3.14 - O setor onde você desempenha a função de pregoeiro (a) fornece toda as ferramentas para o bom andamento dos trabalhos tais como: equipamento adequado equipe de apoio, rede, bibliografias atualizadas, suporte jurídico, etc.

Sim () Não ();

Você está satisfeito (a) com os equipamentos e suportes disponíveis para a execução dos trabalhos?

.....
.....

3.15 Qual o sistema eletrônico utilizado e quais as dificuldades encontradas?.....

.....
.....

3.16 - A instituição incentiva e promove cursos de atualização? Sim () Não ()

3.17 - No exercício de sua função, quantas vezes você participou de cursos ou seminário para seu conhecimento e atualização? Nenhuma () uma () duas () varias vezes ()

3.18 - O pregoeiro (a) tem que estar sempre atualizado e bem informado no que diz respeito às normas, decretos e leis, além de conhecer outras experiências participando de encontros, seminários, cursos e outros eventos de capacitação: Concorda com esta afirmação?

Sim (); Não () Justifique:

.....
.....

3.19 - A instituição que você desempenha a função como pregoeiro (a) dispõe de verbas para participar de encontros, seminários ,e outros eventos de capacitação.? Sim () Não ()

3.20 - Atualmente têm sido veiculadas várias notícias de fraudes em licitações. Como, isso pode ser explicado, se a modalidade Pregão é mais segura e transparente? Comente:

.....
.....
.....

3.21 - Caso você queira comentar algo que não foi questionado e que na sua avaliação é importante para este trabalho, use o espaço abaixo ou até mesmo anexe outra folha, artigo ou comprovante (caso deseje documentar o seu comentário)

.....
.....
.....